金融検査マニュアル別冊
〔中小企業融資編〕

平成 27 年 1 月

金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕

目　　　次

１．　はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１

２．　検証ポイント・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３

３．　検証ポイントに関する運用例・・・・・・・・・・・・・・・21

１．はじめに

金融検査マニュアルにおいては、中小・零細企業等の債務者区分の判断について、「特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。」等としているところである。

検査に当たっても、当該金融機関が自己査定を行う際のあらゆる判断材料の把握に努め、中小・零細企業等の経営の実態に応じた適切な債務者区分の確保に努めてきた。

しかしながら、上記の金融検査マニュアルの中小・零細企業等の債務者区分の記述が抽象的でわかりにくい、あるいは、検査において金融検査マニュアルが機械的・画一的に適用されているのではないかとの意見も聞かれた。

他方、金融検査マニュアルに基づく検査がほぼ一巡した金融業態もみられ、当局における金融検査マニュアルの適用事例の集積も除々に図られて来ていた。

こうした中、平成１４年２月に政府から発表された「早急に取り組むべきデフレ対応策」において、中小・零細企業等の債務者区分の判断について、金融検査マニュアルの具体的な運用例を作成し、公表することが盛り込まれた。

こうしたことから、平成１４年６月に債務者の経営実態の把握の向上に資するため、金融検査マニュアルの中小・零細企業等の債務者区分の判断に係る検証ポイント及び検証ポイントに係る運用例（以下、「検証ポイント等」という。）からなる「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」を作成し、公表したところである。

その後、本別冊を踏まえた検査が行われてきたところであるが、１５年３月に公表された金融庁の「リレーションシップバンキングの機能強化にかかるアクションプログラム」において、「検査に際して、債務者である中小企業の実情に即したきめ細かな実態把握に一層努める」ため、本別冊の内容を検査官、金融機関のみならず債務者である中小企業等にも引き続き周知徹底に努め、広くその浸透を図るとともに、「当該別冊の定着状況等をモニタリングし、その内容が中小企業の実態により即したものとなるよう改訂する。」とされた。

これを受けて、今般、本別冊の改訂を行ったところである。

同アクションプログラムにおいても指摘されているように、中小・零細企業の債務者区分の判断に当たっては、何よりも金融機関自らが、日頃の債務者との間の密度の高いコミュニケーションを通じて、その経営実態の適切な把握に

努めることが重要である。

今回の本別冊の改訂においては、金融機関が、

（１）継続的な企業訪問等を通じて企業の技術力・販売力や経営者の資質といった定性的な情報を含む経営実態の十分な把握と債権管理に努めているか。

（２）きめ細かな経営相談、経営指導等を通じて積極的に企業・事業再生に取り組んでいるか。

といった、いわば金融機関による「債務者への働きかけ」の度合いを重視し、債務者区分の判断等においてもこの点を十分勘案することとしている。

検証ポイント等は、金融検査マニュアルに基づく検査に当たって、与信先の的確な経営実態の把握の向上を図り、もって中小・零細企業等の適正な債務者区分の判断に資するために作成したものであり、金融機関に新たな資産査定基準を課すといった性格のものではなく、また、金融業態によりその判断基準に差を設けるというものではない。

なお、本検証ポイント等の適用に当たっても、字義通りの取扱いを行うことなく、金融機関と十分な意見交換を通じて、債務者の経営実態の把握に努め、機械的・画一的な運用に陥らないよう留意する必要がある。

（注）金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕は、金融検査マニュアル及び保険検査マニュアル共通のものとする。

２．検証ポイント

中小・零細企業等の債務者区分については、その特性を踏まえて判断する必要があるが、その際の検証ポイントは、以下のとおりである。

また、次のような中小・零細企業等の特性にも留意する必要がある。

① 中小・零細企業は総じて景気の影響を受けやすく、一時的な収益悪化により赤字に陥りやすい面がある。

② 自己資本が大企業に比べて小さいため、一時的な要因により債務超過に陥りやすい面がある。

また、大企業と比較してリストラの余地等も小さく黒字化や債務超過解消までに時間がかかることが多い。

③ 中小・零細企業に対する融資形態の特徴の１つとして、設備資金等の長期資金を短期資金の借換えの形で融資しているケースがみられる。

以上のような中小・零細企業の経営・財務面の特性や中小・零細企業に特有の融資形態を踏まえ、赤字や債務超過が生じていることや、貸出条件の変更が行われているといった表面的な現象のみをもって、債務者区分を判断することは適当ではない。

したがって、取引実績やキャッシュフローを重視して検証するとともに、貸出条件の変更の理由や資金の使途、性格を確認しつつ、債務者区分の判断を行う必要がある。

なお、検査においては、これら検証ポイントに加え、金融機関が自己査定を行う際のあらゆる判断材料の把握に努め、債務者の経営実態を総合的に勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。

【金融検査マニュアル及び検証ポイント】

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	
(3)債務者区分	債務者区分は、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力等により、その返済能力を検討し、債務者に対する貸出条件及びその履行状況を確認の上、業種等の特性を踏まえ、事業の継続性と収益性	１．代表者等との一体性 中小・零細企業等の場合、企業とその代表者等との間の業務、経理、資産所有等との関係は、大企業のように明確に区分・分離がなされておらず、実質一体となっている場合が多い。 したがって、中小・零細企業等の債務者区

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	
② 要 注 意先	の見通し、キャッシュフローによる債務償還能力、経営改善計画等の妥当性、金融機関等の支援状況等を総合的に勘案し判断するものである。 　特に、中小・零細企業等については、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとする。 （中略） ロ．赤字企業の場合、以下の債務者については、債務者区分を正常先と判断して差し支えないものとする。 （中略） （ロ）中小・零細企業で赤字となっている債務者で、返済能力について特に問題がないと認められる債務者。 （中略）	分の判断に当たっては、当該企業の実態的な財務内容、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容等について、次のような点に留意し検討する必要がある。 　ただし、代表者等との一体性の解消等が図られている、あるいは、解消等を図ろうとしている企業の取扱いについては、「経営者保証に関するガイドライン」（平成 25 年 12 月５日経営者保証に関するガイドライン研究会）を踏まえる必要があることにも留意する。 　なお、代表者等には、例えば、代表者の家族、親戚、代表者やその家族等が経営する関係企業等当該企業の経営や代表者と密接な関係にある者などが含まれる。 （１）企業の実態的な財務内容 　代表者等からの借入金等については、原則として、これらを当該企業の自己資本相当額に加味することができるものとする。 　なお、代表者等が返済を要求することが明らかとなっている場合には、この限りではない。 　また、当該企業に代表者等への貸付金や未収金等がある場合には、その回収可能性を検討し回収不能額がある場合には当該企業の自己資本相当額から減額する。 （２）代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容等 イ．例えば、企業が赤字で返済能力がないと認められる場合であっても、代表者等への

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	
③ 破綻懸念先	特に、中小・零細企業等については、必ずしも経営改善計画等が策定されていない場合があり、この場合、当該企業の財務状況のみならず、当該企業の技術力、販売力や成長性、代表者等の役員に対する報酬の支払状況、代表者等の収入状況や資産内容、保証状況と保証能力等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて検討するものとし、経営改善計画等が策定されていない債務者を直ちに破綻懸念先と判断してはならない。	報酬や家賃等の支払いから赤字となり、金融機関への返済資金を代表者等から調達している場合があるので、赤字の要因や返済状況、返済原資の状況を確認する。 ロ．代表者等の収入状況については、個人については個人収支や資金繰り等、関係企業については企業収支や資金繰り等により確認する。 ハ．代表者等の預金や有価証券等の流動資産及び不動産（処分可能見込額）等の固定資産については、返済能力として加味することができる。 なお、その場合に、代表者等に係る借入金がある場合にはその額を控除する。（また、代表者の第三者に対する保証債務の有無についても勘案する。） （注）当該借入金等の確認については、３．検証ポイントに関する運用例の留意事項の２．を参照。 上記の場合において、代表者等の支援の意思の確認については、当該代表者等の確認書、あるいは金融機関の業務日誌等により確認する。（ただし、代表者等が保証人となっている場合は意思確認は不要） ２．企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性 企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性については、企業の成長発展性を勘案する上で重要な要素であり、中小・零細企業等にも、技術力等に十分な潜在能力、競争力を有している先が多いと考え

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		られ、検査においてもこうした点について着目する必要がある。 企業の技術力等を客観的に評価し、それを企業の将来の収益予測に反映させることは必ずしも容易ではないが、検査においては、当該企業の技術力等について、以下の点を含め、あらゆる判断材料の把握に努め、それらを総合勘案して債務者区分の判断を行うことが必要である。 （１）企業の技術力、販売力等 （イ）企業や従業員が有する特許権、実用新案権、商標権、著作権等の知的財産権を背景とした新規受注契約の状況や見込み （ロ）新商品・サービスの開発や販売状況を踏まえた今後の事業計画書等 （ハ）取扱い商品・サービスの業界内での評判等を示すマスコミ記事等 （ニ）取扱い商品・サービスの今後の市場規模や業界内シェアの拡大動向等 （ホ）取扱い商品・サービスの販売先や仕入れ先の状況や評価、同業者との比較に基づく販売条件や仕入条件の優位性 （２）経営者の資質 過去の約定返済履歴等の取引実績、経営者の経営改善に対する取組み姿勢、財務諸表など計算書類の質の向上への取組み状況、ＩＳＯ等の資格取得状況、人材育成への取組み姿勢、後継者の存在等 以上の企業の技術力、販売力、経営者の資質やこれらを踏まえた成長性を評価するに当

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		たっては、金融機関の企業訪問、経営指導等の実施状況や企業・事業再生実績等を検証し、それらが良好であると認められる場合には、原則として、金融機関が企業訪問や経営指導等を通じて収集した情報に基づく当該金融機関の評価を尊重する。 また、 （ア）法律等に基づき技術力や販売力を勘案して承認された計画等（例えば、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の「経営革新計画」「異分野連携新事業分野開拓計画」等） （イ）企業の技術力、販売力、経営者の資質等に関する中小企業診断士等の評価 などを勘案するものとする。 ３．経営改善計画 （１）経営改善計画等の策定 中小・零細企業等の場合、企業の規模、人員等を勘案すると、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合がある。 検査に当たっては、債務者が経営改善計画等を策定していない場合であっても、例えば、今後の資産売却予定、役員報酬や諸経費の削減予定、新商品等の開発計画や収支改善計画等のほか、債務者の実態に即して金融機関が作成・分析した資料を踏まえて債務者区分の判断を行うことが必要である。 他方、金融機関側より現在支援中である、あるいは、支援の意思があるという説明があった場合にあっても、それらのみにとらわれ

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		ることなく、上記のような何らかの具体的な方策について確認することが必要である。 （２）経営改善計画等の進捗状況 中小・零細企業等の場合、必ずしも精緻な経営改善計画等を作成できないことから、景気動向等により、経営改善計画等の進捗状況が計画を下回る（売上高等及び当期利益が事業計画に比して概ね８割に満たない）場合がある。 その際における債務者区分の検証においては、経営改善計画等の進捗状況のみをもって機械的・画一的に判断するのではなく、計画を下回った要因について分析するとともに、今後の経営改善の見通し等を検討することが必要である。 なお、経営改善計画等の進捗状況や今後の見通しを検討する際には、バランスシート面についての検討も重要であるが、キャッシュフローの見通しをより重視することが適当である。 ４．貸出条件及びその履行状況 貸出条件及びその履行状況については、債務者区分を判断する上で重要な要素であり、仮に、条件変更等が行われている場合には、その条件変更等に至った要因について確認する必要がある。 例えば、当該貸出金が設備資金として融資されたものの、収益の減少による返済能力の低下から約定返済ができないため元本の期日延長が行われている場合や、運転資金等が他

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		の貸出金の元本や利息の返済額に流用され（いわゆる利息貸出）、結果として、元本又は利息の延滞が回避されている場合などにおいては、貸出条件及びその履行状況に問題があると考えられ、これらを踏まえ債務者区分の判断を行う必要がある。 一方、例えば、工場建設など設備資金を融資する場合に、長期資金を短期資金の借換えによってまかなっているケースがみられるが、当該融資形態のみをもって債務者区分の判断を行うことは適当ではなく、そのような融資形態となった理由や資金使途を確認し、実態に即した柔軟な判断を行う必要がある。 ５．貸出条件緩和債権 貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第五号ロ（４）において「債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸出金」と規定されている。 なお、債務者の経営再建又は支援を図る目的の有無については、単に融資形態のみをもって判断するのではなく、債務者の状況や資金の性格等を総合的に勘案して判断する必要がある。 例えば、書換えが継続している手形貸付であっても、いわゆる正常運転資金については、そもそも債務者の支援を目的とした期限の延長ではないことから、貸出条件緩和債権には該当しないことに留意する。 また、債務者に有利となる取決めか否かに

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		ついては、「基準金利」（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。以下同じ。）という着眼点で判断する必要があり、その際、以下の点に留意する。 （１）貸出条件緩和債権の検証 貸出条件緩和債権の検証に当たって、「基準金利」を検証する際には、中小・零細企業の特性を踏まえて、次のような点に留意し、検討する必要がある。 （注）担保（優良担保、一般担保を問わない）や信用保証協会保証などの保証（優良保証、一般保証を問わない）等により貸出金が保全されている場合には、当該保全状況を踏まえ信用リスクを勘案する。（なお、１００%保全されており、信用リスクは極めて低いと考えられる場合には、調達コスト（資金調達コスト＋経費コスト）を下回る場合を除き、原則として、貸出条件緩和債権に該当しないものと判断して差し支えないものと考えられる。） イ．代表者等が当該企業の保証人となっておらず、かつ個人資産を担保提供していない場合であっても、代表者等の当該企業に対する支援の意思が確認されている場合（前記１．（２）参照）には、当該代表者等の資産について返済能力に加味することができることを踏まえ信用リスクを勘案する。 ロ．条件変更を実施している債権であっても、

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		当該企業が保有する資産の売却等の見通しが確実であり、それにより返済財源が確保されている場合等には、信用リスクそのものが軽減されていることを勘案する。 （２）貸出条件緩和債権の卒業基準 貸出条件緩和債権のいわゆる卒業基準については、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針（Ⅲ－４－９－４－３（２），③，ハ）（注）において記載されているところであるが、この場合においても中小・零細企業等の特性を踏まえて、上記（１）イ．及びロ．に加え、次のような点に留意し、検討する必要がある。 イ．債務者が経営改善計画等を策定していない場合であっても、例えば、今後の資産売却予定、役員報酬や諸経費の削減予定、新商品等の開発計画等収支計画表等のほか、債務者の実態に即して金融機関が作成・分析した資料を踏まえ信用リスクを勘案する。 ロ．株式会社整理回収機構が策定支援した再生計画についても、中小企業再生支援協議会が策定支援した再生計画と、原則として同様に扱う。 また、金融機関が債務者に対して貸付条件の変更等（注１）を行う場合であって、当該債務者が経営改善計画等を策定しているとき（他の金融機関（政府系金融機関等（注２）を含む。）が行う貸付条件の変更等に伴って当該債務者が経営改善計画等を策定しているとき及び信用保証協会

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		による既存の保証の条件変更に伴って当該債務者が経営改善計画等を策定しているときを含む。）は、当該計画等が中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針Ⅲ－４－９－４－３（２）③ハ.（注１）及び（注２）の要件を満たしていると認められるものであれば、金融機関が当該債務者に対して行う貸付条件の変更等に係る貸出金は貸出条件緩和債権には該当しないものと判断して差し支えない。 （注１）「貸付条件の変更等」とは、貸付条件の変更、旧債の借換え、ＤＥＳ（デット・エクイティ・スワップ）その他の債務の弁済に係る負担の軽減に資する措置をいう。 （注２） 株式会社日本政策金融公庫、株式会社商工組合中央金庫、株式会社日本政策投資銀行、株式会社国際協力銀行、沖縄振興開発金融公庫、独立行政法人奄美群島振興開発基金、独立行政法人中小企業基盤整備機構、独立行政法人福祉医療機構、独立行政法人住宅金融支援機構をいう。 ハ．その進捗状況が概ね１年以上順調に進捗している場合には、その計画は実現可能性の高い計画であると判断して差し支えない。 ニ．中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針（Ⅲ－４－９－４－３（２）、③、ハ）において、債務者が実現可能性の高い抜本的な経営再建計画を策定していない場合であっても、債務者が中小企業であって、

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		かつ、貸出条件の変更を行った日から最長１年以内に当該経営再建計画を策定する見込みがあるときには、当該債務者に対する貸出金は当該貸出条件の変更を行った日から最長１年間は貸出条件緩和債権には該当しないものと判断して差し支えないとされていることに留意する。 なお、「当該経営再建計画を策定する見込みがあるとき」とは、銀行と債務者との間で合意には至っていないが、債務者の経営再建のための資源等（例えば、売却可能な資産、削減可能な経費、新商品の開発計画、販路拡大の見込み）が存在することを確認でき、かつ、債務者に経営再建計画を策定する意思がある場合をいう。 ホ．中小・零細企業等の場合、大企業と比較して経営改善に時間がかかることが多いことから、資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）１．（３）③の経営改善計画等に関する規定を満たす計画（債務者が経営改善計画を策定していない場合には、債務者の実態に即して金融機関が作成した資料を含む。以下「合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画」という。）が策定されている場合には、当該計画を実現可能性の高い抜本的な計画とみなして差し支えない。また、今後の資産売却予定や諸経費の削減予定等がなくても、債務者の技術力、販売力や成長性等を総合的に勘案し、債務者の実態に即して金融機関が作成した経営改善に関する資料がある場合には、貸出条件緩和債権

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		に該当しないことに留意する必要がある。ただし、経営改善計画の進捗状況が計画を大幅に下回っている場合には、合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画とは取り扱わない。また、経営改善計画の検証にあたっては、上記３．経営改善計画を踏まえて検討する必要がある。 （注）貸出条件緩和債権については主要行等向けの総合的な監督指針（Ⅲ－３－２－４－３（２），③）にも記載有り。保険会社の貸付条件緩和債権については保険会社向けの総合的な監督指針（Ⅲ－２－１６－３（２），③）に記載有り。 ６．企業・事業再生の取組みと要管理先に対する引当 　地域の中小・零細企業については、大企業と異なり抜本的な企業・事業再生の手法についての選択肢が狭く、中小・地域金融機関がリレーションシップバンキングを通じて得られる情報を活用し、継続的な企業訪問、地道な粘り強い経営相談・経営指導等を行うなど、積極的に企業・事業再生支援に取組むことが重要である。 　そうした企業・事業再生支援の効果が将来的には、金融機関の信用リスクの減少をもたらし、引当率の低減をもたらすものと考えられる。 　引当率の算出に当たって、金融機関が十分な態勢の下、企業・事業再生に向けた支援等の取組み（注）を実施する場合には、当該支援先（または同様の支援等を実施しようとす

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		る先）については、支援等の取組みにより低減された信用リスクに基づく引当率を使用することに合理性があるものと考えられる。 　したがって、金融機関が日頃の債務者との密度の高いコミュニケーションを通じて、真摯かつ積極的・組織的な企業・事業再生支援への取組みを実施している場合には、これらの取組みを実施し、その実績データが存在している債務者を、それ以外の債務者と区別してグルーピングすることにより、引当率に格差を設けることができるものとする。 　なお、金融機関が引当率の格差を設けている場合には、これらの取組みの実施状況等を検証する必要がある。 （注）金融機関の早期の企業・事業再生支援に向けた積極的･組織的な取組みにかかる態勢整備は区々であるが､具体的には以下のとおり。 イ．金融機関が企業・事業再生に向けた積極的・組織的な取組み、例えば、継続的な企業訪問、中小企業診断士等の専門性を有する者の養成、企業・事業再生支援のための経営相談や経営指導、再生支援チームによる再生計画の策定等を実施していること。 　なお、当該金融機関の企業・事業再生に向けた支援等の取組みについては、業務日誌等の業務記録によりその実績を確認し、また、再生計画の策定については、その実施状況等を検証する必要がある。 ロ．企業・事業再生に向けた支援等を実施する金融機関の債務者選定基準が明確化されており、当該基準が恣意的なものでない

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		こと。 ハ．引当率の算定（今後３年間の予想損失額見積もり）に当たっては、十分な母集団が確保されており、最低限１年間のデータが蓄積されていること。 ７．資本的劣後ローンの取扱い （１）金融機関の中小・零細企業向け（注１）の要注意先債権（要管理先への債権を含む）で、貸出債権の全部または一部を債務者の経営改善計画の一環として、原則として以下の要件の全てを満たす貸出金（以下、「資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）」という。）に転換している場合には、債務者区分等の判断において、下記（２）を満たすことを条件として当該資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を当該債務者の資本とみなすことができる。（注２） なお、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）への転換は、合理的かつ実現可能性が高い経営改善計画と一体として行われることが必要である。 ①資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）についての契約が、金融機関と債務者との間で双方合意の上、締結されていること ②契約内容に、原則として以下の全ての条件を付していること イ．資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の返済（デフォルトによらない）については、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）への転換時に存在する他の全ての債権及び計画に新たに発生することが予定さ

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		れている貸出債権が完済された後に償還が開始すること （注）経営改善計画が達成され、債務者の業況が良好となり、かつ、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を資本と見なさなくても財務内容に特に問題がない場合には、債務者のオプションにより早期償還することができる旨の条項を設けることは差し支えない。 ロ．債務者にデフォルトが生じた場合、金融機関の資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の請求権の効力は、他の全ての債権が弁済された後に生ずること ハ．債務者が金融機関に対して財務状況の開示を約していること及び、金融機関が債務者のキャッシュフローに対して一定の関与ができる権利を有していること ニ．資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）がハ．その他の約定違反により、期限の利益を喪失した場合には、債務者が当該金融機関に有する全ての債務について、期限の利益を喪失すること （注１）ここでいう中小・零細企業とは「中小企業基本法」で規定する中小企業者及びこれに準じる医療法人、学校法人等とする。ただし、出資比率や経営の状況からみて大企業の関連会社（財務諸表規則における関連会社をいう。）と認められる企業を除く。 （注２）その後上記（１）②の諸条件を満たさなくなった場合には、資本的劣後ロ

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法	
	自己査定結果の正確性の検証	
		ーン（早期経営改善特例型）を当該債務者の資本とみなすことができないものとする。 （２）資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を資本とみなすに際しては、金融機関において当該資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の引当につき、「資本的劣後ローン等に対する貸倒見積高の算定及び銀行等金融機関が保有する貸出債権を資本的劣後ローン等に転換した場合の会計処理に関する監査上の取扱い」（平成 16 年 11 月２日日本公認会計士協会）を参照の上、会計ルールに基づいた適切な引当を行うこととする。 （３）貸出債権の全部または一部を十分な資本的性質が認められる劣後ローン（以下「資本的劣後ローン（准資本型）」に転換している場合には、債務者区分等の判断において、上記（１）の諸条件を満たしているか否かにかかわらず、資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）１．（３）の（注）により、当該資本的劣後ローン（准資本型）を当該債務者の資本とみなすことができることに留意する。 （参考） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト 自己査定（別表１）の１．の（３）の（注） 「債務者の実態的な財務内容」の把握にあたり、十分な資本的性質が認められる借入金は、

（金融検査マニュアル） 資産査定管理態勢の確認検査用チェックリスト「自己査定」（別表１）		検証ポイント
項目	１．債権の分類方法 自己査定結果の正確性の検証	
		新規融資の場合、既存の借入金を転換した場合のいずれであっても、負債ではなく資本とみなすことができることに留意する。

３．検証ポイントに関する運用例

目　　　次

【事例 No.】　【　検　証　ポ　イ　ン　ト　】

事例 １　「企業の実態的な財務内容について」 ························24
事例 ２　「多額の代表者報酬により赤字となっていることについて」·····26
事例 ３　「代表者の資力を法人・個人一体とみることについて」·········28
事例 ４　「代表者の長男の支援について」 ····························30
事例 ５　「技術力について」 ··32
事例 ６　「技術力に関する大手企業との取引状況や金融機関の評価態勢について」··34
事例 ７　「販売力について」 ··36
事例 ８　「商品実績や新規販売経路の開拓について」···················38
事例 ９　「代表者等個人の信用力や経営資質について」·················40
事例 10　「業種の特性について」·····································42
事例 11　「収支計画の具体性及び実現可能性について」·················44
事例 12　「経営改善状況と今後の見通しについて」·····················46
事例 13　「経営改善計画を下回っているものの十分なキャッシュフローが確保されている場合、または、その見込みが確実な場合等について」···48
事例 14　「外部要因による一時的な影響により経営改善計画を下回った場合について」·······································50
事例 15　「支援の意思と再建の可能性について」·······················52
事例 16　「貸出条件及びその履行状況について」·······················54
事例 17　「貸出条件の変更に至った要因の検討について」···············56
事例 18　「書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて（１）」······················58
事例 19　「書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて（２）」······················60
事例 20　「正常運転資金を供給する場合の融資形態及び正常運転資金の範囲」···62
事例 21　「法定耐用年数内での期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて」················66

事例 22　「信用保証協会保証付貸出金に対し期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて」････68
事例 23　「担保・保証等で保全されている場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて」･････････････････････70
事例 24　「債務者の状況が好転し信用リスクが軽減した場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて（いわゆる卒業基準)」････････････72
事例 25　「経営再建計画に沿った経営再建が見込まれる場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて（いわゆる卒業基準)」････････････74
事例 26　削除
事例 27　「要注意（要管理）先債務者において、経営再建計画に沿って、既存の債務を資本的劣後ローンに転換した場合の取扱い」‥76
事例 28　「一時的かつ外部的な影響により赤字や債務超過となった企業の判断」･･･78

【　留意事項　】

１．本運用例における事例の解説は、検証ポイントに焦点を絞って記述したものであり、また、一定の条件下における考え方を示したものである。
　したがって、検査に当たっては、債務者の実態的な財務内容、資金繰り、収益力や貸出条件及びその履行状況等個々の債務者の経営実態を総合的に勘案して債務者区分の判断を行う必要がある。

２．本運用例における実態判断のための勘案事項については、原則として、金融機関が債務者管理や自己査定の為に用いる資料等、債務者の実態が把握できる資料に基づき確認を行うものとする。

（事例１）

✓　*概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア 100%、与信額：平成 13 年 3 月決算期 30 百万円）。店周先の商店街で家電販売業を営む取引歴 15 年の先である。

✓　*業況*

５年前近隣地区に大型量販店が進出した影響を受け、売上は徐々に減少し前期では 50 百万円とピーク時の 2/3 の水準になっている。そのため、２期連続の赤字（前期 1 百万円）を計上し前期に債務超過（前期末 1 百万円）に陥っている。従業員は現在夫婦２人のみである。

代表者は、商店街の会長を長く務めた人物で人望もあり、事業継続の意欲は強い。しかし、連続赤字で債務超過にあることから返済財源は捻出できず、このため、代表者が定期的に債務者に貸し付ける（前期末残高 20 百万円）ことにより返済している。なお、貸出金は自宅兼店舗取得資金等であるが、条件変更は行っておらず、延滞も発生していない。

また、代表者は、個人として賃貸物件等の資産を多額に保有し、当該賃貸物件からの現金収入も多額にある。

最近、同業他社との連携やアフターサービスの充実に力を入れており、その効果から赤字は解消傾向にある。

✓　*自己査定*

当金庫は、代表者からの借入金を債務者の自己資本相当額とみなすと資産超過であり、延滞の発生もないことから、正常先であるとしている。

（検証ポイント）

企業の実態的な財務内容について

（解説）

１．売上の減少により連続赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済財源が認められず、要注意先以下の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、代表者からの借入金により資金調達が行われ、それを原資に金融機関へ返済が行われている場合があり、このような場合、債務者の実態的な財務内容及び返済財源を確認する必要がある。

２．本事例の場合、債務者の経営実態を踏まえれば返済能力は認められないが、債務者区分の判断に当たり、当該代表者からの借入金については、これを自己資本相当と考

えることは可能である。その場合、債務者の財務内容は実質的に大幅な資産超過となる。一方、債務者区分の判断に当たっては、こうした債務者の実態的な財務内容のほか、貸出条件やその履行状況、債務者の今後の業績改善の見込や、今後の代表者個人の返済余力等を総合的に勘案し判断することが必要である。こうした検討の結果、最近の業況や今後の収益性を踏まえた今後の赤字見込額に比し実質的な資産超過額が十分にあり、かつ、代表者に今後の正常返済を履行するための十分な返済余力、資産余力があるならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、代表者が返済を要求することが明らかとなっている場合（決算書等における代表者からの借入金の推移により確認等）には、これを自己資本相当額とみなすことには問題があると考えられる。

（事例２）

- *概況*

  債務者は、当信金メイン先（シェア55%、与信額：平成 13 年３月決算期 100 百万円）。地元スーパー等を主な顧客とした広告代理業を営む業歴 10 年超の会社であり、当信金とは創業当時から取引がある。

- *業況*

  最近の景気低迷等の影響から売上は横ばいとなっており、２期連続して赤字を計上し、繰越欠損金（30 百万円）を抱えている。当金庫は、経常運転資金に加え、５年前に事務所改装資金に応需している。債務者の赤字は、売上が低迷している中においても、相変わらず多額の代表者報酬や支払家賃を計上していることが主な要因である。当金庫は、今期、代表者報酬の削減について強く指導していく方針を持っている。なお、現在まで延滞や条件変更の発生はない。

- *自己査定*

  *当金庫は、現状、多額の代表者報酬が赤字の原因であり、*返済は正常に行なわれ*ていることから、正常先としている。*

（検証ポイント）

多額の代表者報酬により赤字となっていることについて

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、その業種にもよるが、販売コストの大部分を代表者等に対する報酬や家賃の支払いが占める場合があり、こうした場合、代表者等に対する報酬の多寡が売上の増減と相俟って、債務者の決算に大きな影響を及ぼすことになる。

したがって、中小・零細企業等の場合、赤字・債務超過が直ちに、要注意先以下の債務者区分であるとすることなく、赤字の発生原因や金融機関への返済状況、返済財源について確認する必要がある。

２．本事例の場合、赤字の要因が多額の代表者報酬等にあるとされているが、このことが財務諸表等により確認ができ、かつ、当信金への返済が代表者個人の資産から賄われており、今後とも返済が正常に行なわれていく可能性が高いならば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、その際には、代表者個人の収支状況、借入金、第三者への保証債務の有無等について確認する必要がある。

仮に、代表者個人の収支や借入金等の状況から、今後の約定返済に支障をきたすと認められる場合には、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

また、その確認に当たっては、代表者の確定申告書、他金融機関、ローン会社等の抵当権の設定状況等に基づき行うことが考えられる。

（事例３）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア80%、与信額：平成13年12月決算期180百万円）。不動産仲介、賃貸及び戸建分譲の３分野を手掛けている昭和62年に取引を開始した不動産業者である。

✓ *業況*

最近の景気低迷による仲介物件や戸建分譲の減少から、売上は下落傾向にある（前期 146百万円）ため、毎期赤字を計上している。また、バブル期の分譲プロジェクト計画が頓挫して塩漬けになっている土地が多額の含み損を抱えていることから前期100百万円の実質債務超過となっている。

当金庫の融資額は上記プロジェクト資金で、これまで元本の期日延長を繰り返していたが、ここにきてようやく期日一括返済から長期間にわたる約定返済に切り替え、代表者が個人預金から返済を行っている。

代表者は、土地等の不動産（処分可能見込額ベース）及び家族預金等を前期末で合計120百万円程度有している。

✓ *自己査定*

当金庫は、代表者は会社が有事の際には私財を提供する覚悟があることが確認できていることから、法人・個人一体として考えると債務超過の状態にはなく、加えて現に、代表者が返済していることを踏まえ、要注意先としている。

（検証ポイント）

代表者の資力を法人・個人一体とみることについて

（解説）

１．一般的に、バブル期に取得した土地の地価の下落により債務超過に陥り、また、当該土地を売却できないために貸出金の期日延長を繰り返している場合には、債務者の財務内容、貸出条件及びその履行状況に問題があることから、要注意先以下の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、中小・零細企業の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば、代表者の個人資産等も勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

２．本事例の場合、貸出金は長期にわたって実質延滞状態にあるほか、多額な塩漬け物件の含み損等から実質大幅な債務超過状態にあり、貸出金の回収に重大な懸念があるとも考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

３. しかしながら一方、代表者は、企業の実質債務超過相当額を上回る個人資産を有し、当該資産を債務者に提供する意思も確認されているほか、現に、個人資産から企業の借入金の返済も行っている状況にある。

したがって、こうした代表者の資産内容を検証したところでの返済能力や返済の意思が十分確認できるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

４．なお、代表者等の資産について検討するに当たり、その資産の有無のみならず負債や代表者等個人の収支状況等についても確認する必要がある。（具体的には確定申告書、今後提供しようとする資産の登記簿謄本や、他金融機関、ローン会社等の抵当権の設定の事実等）。

また、例えば、代表者が当該企業と別に企業を営んでいる場合、当該別企業の業況が芳しくなく、当該別企業に対して今後もかなりの資産提供が予想される場合や個人で多額の借入金を有する場合などについては、その程度に応じて、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

（事例４）

✓ *概況*

債務者は、当信組メイン先（シェア 100%、与信額：平成 13 年 12 月決算期 20 百万円）。代表者夫婦（共に 55 歳）で経営するパン屋で、代表者が平成９年にそれまで勤めていた会社を辞め、退職金を基に自宅の一部を店舗に改造し、開業した。

✓ *業況*

開業後約２年は黒字で推移したが、その後は急速に顧客が減り、現在はほとんど近所の固定客に限られ、大幅な赤字経営となっている。

代表者には自宅兼店舗以外には見るべき資産はないことから、当信組が応需した開業資金（元利 20 万円／月の返済）は、昨年初より返済が滞りがちになり、最近では３ヶ月遅れて入金されていた。

当信組は 13 年 11 月、代表者から返済条件緩和の申出を受けたが、その際、代表者の長男が現在の遅延金の一括支払を行い、さらにその後の返済や最終の回収に問題が発生した場合には、長男自身が支払う旨の申出を受けたことから、約定返済額の軽減（元利 10 万円／月、最終期日に残額一括返済）に応じている。当該長男は 35 歳で子供が1人おり、代表者夫婦と同一市内に住む会社員で、年収は ９百万円程度と本人から聞いている（長男は債務者の保証人となっていない。）。

なお、代表者は事業継続に強い意欲を持っている。

✓ *自己査定*

当信組は、債務者の返済能力に問題はあるものの、代表者の長男から支援意思の確認ができ、資力も問題ないと考えられることから、最終的な返済の懸念はないとして、要注意先としている。

（検証ポイント）

代表者の長男の支援について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者と密接な関係にある者の支援の意思及び支援の能力を総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

２．本事例の場合、代表者は事業継続に強い意思をもっているものの、売上の減少が続き、業況は低調に推移し、返済遅延、条件変更に至っていること等を勘案すると、今後経営難に陥る可能性が高く、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、遅延分については既に長男が支払解消しているほか、代表者の長男から、条件変更後の返済や最終の回収に問題が発生した場合は支援を行う旨の申出があり、

かつ、当該長男の収入状況や家族状況等を踏まえ今後とも支援を行う資力があると認められるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

3．なお、本事例のように保証人でなく、また、経営に直接関連しない者の支援の検討に当たっては、当該支援者の支援の意思の確認はもちろんのこと、残債権の金額と支援者の資力、代表者と支援者との関係、親密度合等を確認する必要がある。

なお、支援者の資力については、支援者自身の個人収支、借入金や第三者への保証債務の有無等を確認する必要がある。

仮に、当該支援者に借入金等があり、代表者を支援する資力がないと認められる場合には、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

また、その確認に当たっては、当該長男の支援意思や収入状況等が当該長男から提出された資料により確認できることが望ましいが、このような資料がない場合には、例えば、当該長男との交渉結果等が記載された担当者の業務日誌等に基づいて確認することも考えられる。

（事例５）

✓ *概況*

債務者は、当行メイン先（シェア 100％、与信額：平成 13 年 3 月決算期 100 百万円）。代表者以下５名で家電メーカー向けのプラスチック用金型を受注生産する業歴 20 年を超える金型製造業者である。

✓ *業況*

景気低迷による金型需要の低下や家電メーカーの生産拠点の海外シフト等から受注量が激減、売上の減少傾向に歯止めがかからず、毎期赤字が続き債務超過（前期末 75 百万円）に陥っている。当行は、工作機械購入資金や材料仕入資金等に応需しているが、このうち、工作機械購入資金については、条件変更による元本返済猶予が実施されている。

✓ *自己査定*

当行は、延滞もしていないほか、代表者及び従業員のうち２名は、この業界でも評判の腕前を持つ金型職人であり、今まで代表者が取得した特許権及び実用新案権が5件、従業員が出願中の特許権が２件あることなどから、今後も家電メーカーからの受注がある程度確実に見込まれると判断し、要注意先としている。

（検証ポイント）

技術力について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、企業の技術力等が十分な潜在能力、競争力を有し、今後の事業の継続性及び収益性の向上に大きく貢献する可能性が高いのであれば、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。

２．本事例のように、業況不振により連続して赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状態にあると考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、債務者の持つ高い技術力によって今後もメーカー等からの受注が確実に見込まれており、今後の業績の改善が具体的に予想でき、さらに、他の種々の要素を勘案し、今後の事業の継続性や収益性の向上に懸念がないと考えられるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

一方、今後の業況の改善が見込めず、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、例えば、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

３．なお、技術力の検討に当たっては、債務者が既に取得している、若しくは現在出願中の特許権、実用新案権の存在が特許証明書等で確認できるのであれば、債務者の技術力の高さを表す事例の一つと考えることができ、将来の業績に対するプラス材料の一つとなり得ると考えられる。

しかしながら、今後の事業の継続性及び収益性の見通しを検討するに当たっては、こうした特許権等の存在のみにとどまらず、例えば、当該特許権等により、どの程度の新規受注が見込まれるのか、また、それが今後の収益改善にどのように寄与するかなどといった点を具体的に検討することが必要である。

（事例６）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先(シェア 100%、与信額：平成 15 年３月期決算期２50 百万円)。債務者は、地元に本社を置く繊維会社である。

✓ *業況*

債務者は、従前より繊維（織物）会社として、地元では特殊な編物技術を有する中堅会社であるが、中国からの安価な繊維商品の大量輸入により、価格競争の激化から商品単価の引き下げを余儀なくされ、近年、経常赤字の状況が続き、債務超過状況となっている。

しかしながら、その技術力は繊維だけに留まらず、繊維以外の商品への応用についても、地元の大手製紙会社との間で、共同で研究開発を行うなど、技術力は高く評価されているところであり、順調に推移すれば２年後に製品の製造も可能と業界誌にも紹介されているところである。

当金庫では、継続的な企業訪問や経営相談を通じて、頻繁に債務者と接触しており、当該債務者の技術力についての評価・分析に自信を持っている。また、日々の渉外活動等の充実により、地元の繊維業界及び製紙業界について、十分な情報・分析能力を有しており、当該マーケティング調査能力を発揮し、本件については、商品化が見込まれるとの判断のもと、継続的に債務者を支援する方針である。

✓ *自己査定*

債務者の技術力について十分把握しており、商品化後には収益改善も十分見込まれるとして、要注意先としている。

（検証ポイント）

技術力に関する大手企業との取引状況や金融機関の評価態勢について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、企業の技術等が十分な潜在能力・競争力を有し、今後の事業の継続性及び収益性の向上に大きく貢献する可能性が高いのであれば、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。

２．本事例のように、業況不振により連続して赤字を計上し、債務超過に陥っている債務者については、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状態にあると考えられ、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、本事例のように金融機関が企業訪問や経営相談を通じた債務者との間の密度の高いコミュニケーションによって、当該債務者の技術力を適切に評価・分析していることが業務日誌等から検証され、かつ、その高い技術力によって、今後の業績の改善が具体的に予想でき、さらに、他の種々の要素を勘案し、今後の事業の継続性や収益性の向上に懸念がないと考えられるのであれば、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、技術力の検討に当たっては、特許権や実用新案権の存在がなくとも、具体的な製品化や大手企業との技術協力等の実態を確認できるのであれば、債務者の技術力の高さを表す事例の一つと考えることができ、将来の業績に対するプラス材料の一つとなり得ると考えられる。従って、こうした技術力については、単に技術力の評価に留まらず、例えば、どの程度の新規受注が見込まれるのか、また、それが今後の収益改善にどのように寄与するかなどといった点を具体的に検討することが必要である。

（事例７）

✓　*概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア90%、与信額：平成 14 年２月決算期 260 百万円）。地元有名デパートから小売店に至るまで主にタオル製品の製造・卸をしている業歴 15 年の業者である。

✓　*業況*

海外からの安価な製品の流入等による取引先からの納入単価の切下げ要請等に耐えきれず、このため、売上高は大幅に減少し、３期連続赤字（前期 20 百万円）を計上、前々期より債務超過（前期末 40 百万円）に転落し、資金繰りも悪化しているが、条件変更による返済条件の緩和から延滞は発生していない。

債務者は、在庫管理の徹底や人員削減等によるコストダウンに努め始めているものの、主力商品の売上げ減少の影響が大きく、その成果はなかなか現れていない。しかし前期末に開発した贈答品用の試作商品が関係者間で好評であったことから、従来の販売ルートに向けて拡販を図るべく準備をしているところである。

✓　*自己査定*

当金庫は、厳しい業況ながら新商品による今後の収益改善を期待して、要注意先（その他要注意先）としている。

（検証ポイント）

販売力について

（解説）

１．長年の信用力の積み重ねにより、強固な販売基盤を有している企業の場合、新商品の販売動向が急速な業績改善につながることは十分考えられることであり、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。

２．本事例の場合、売上高が大幅に減少し、コストダウンの効果も現れず、財務内容や返済条件も悪化の一途であり、このため今後の業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかし、一方で、今まで培ってきた販売ルートの強みを活かした新製品の拡販で今後の収益改善の効果が見込める場合には、こうした販売力も総合的に勘案して判断する必要がある。

３．販売力の検討に当たっては、今後の売上増加が期待できるといった説明だけではなく、具体的にどのように売上の増加や収益の改善が見込めるかについて、例えば、新商品の評判、問い合わせや引き合い等が今後の収益改善にどのように寄与するのかなど、今後の需給見込み等を踏まえた収益改善計画等により検討する必要がある。

こうした検討の結果、その実現可能性が高いと認められるのであれば、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

なお、その実現可能性が低いと認められ、企業の資金繰りの状況や代表者等の個人資産の余力等を勘案したとしても、今後延滞の発生が見込まれるなど、事業の継続性に懸念があるならば、破綻懸念先に相当するかを検討する必要がある。

（事例８）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア１００％、与信額：平成 15年3月決算期２５０百万円）。地元では有名な漬物店を営む業歴１００年を超える先である。

✓ *業況*

地域では有名な老舗の漬物店であり、長年培った信用力と商品の評判が良いことから、10 年前に駅前の百貨店への出店、また、自宅兼店舗の改築（７０百万円）を行うなど、事業の拡大を図った。しかしながら、３年前に保証した同業者の倒産により当金庫に対する保証債務の履行のために１００百万円の借入を行ったことから、大幅な債務超過に陥った。また、好調であった百貨店販売についても、百貨店倒産により閉鎖を余儀なくされ、売上も減少し３期連続の赤字となっている。

当金庫では、週に一度の企業訪問を通じて、債務者の販売する商品が贈答品として好評で、百貨店での販売実績も高く、また全国各地からの問い合わせも多いことを把握していたことから、債務者の事業再生は可能であると判断し、支援を実施していく方針を固めた。このような中で、金庫の債務者に対する経営相談・経営指導等において今後の販売経路について検討し、百貨店での販売による知名度を活かし、インターネットを使った通信販売を開始したところ、徐々にではあるが売上も増加してきており、今期には黒字の計上も見込まれる状況となっている。

✓ *自己査定*

当金庫は、現状、大幅な債務超過で赤字となっているものの、技術力には定評があり、通信販売を利用した低コストでの拡販により業況改善が見込まれること、今後も引き続き支援方針であることから、要注意先としている。

（検証ポイント）

商品実績や新規販売経路の開拓について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、企業の技術等が十分な潜在能力・競争力を有し、今後の事業の継続性及び収益性の向上に大きく貢献する可能性が高いのであれば、それらを債務者区分の判断に当たっての要素として勘案することは有用である。

２．本事例の場合、債務者は３期連続で赤字、大幅な債務超過に陥っている状況にあることから、今後、返済能力の改善が見込めないならば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、本事例では当金庫が日頃の企業訪問や経営相談を通じて、当該債務者の実態をきめ細かく把握していることが伺われる。また、当該債務者の販売基盤を勘案すれば、経費コストのかからないインターネットの活用といった方法により、これまで培ってきた信用力と商品の評判の良さを活かした新規販売ルートの開拓が行われ、今後、全国からの受注増加により業況改善が見込まれるのであれば要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

3. 本事例のように金融機関が日々の渉外活動等から得られる情報を分析・活用しつつ、顧客が抱える経営上の問題に対する解決策をアドバイスする、といういわゆる問題解決型のビジネスに取組んでいる場合には、これを債務者区分の判断に当たって考慮することが有用である。

（事例９）

✓ *概況*

債務者は、当信組メイン先（シェア 100%、与信額：平成 13 年 12 月決算期８百万円）。県内を事業区域とする家族経営のトラック運送業者。代表者（55 歳）とその妻（55 歳）、及び長男（30 歳）が従事している。

✓ *業況*

地場企業の製品配送が売上の殆どを占める。丁寧な仕事ぶりが買われ、一定の売上、利益を確保してきた。しかしながら、昨年より代表者の健康状態が思わしくなく、業務に携わることができる時間が限られたため、ピーク時の業況に比べ大幅な減収・減益となった。

当信組は、平成 10 年、事務所・車庫兼自宅の増改築資金に応需しているが、業績悪化に伴って、返済は半年前より１～２カ月分滞りがちとなっている。事務所・車庫兼自宅（担保差入物件）の他に見るべき個人資産はない。

しかしながら、代表者の業務復帰にかける意欲は強く、ここに来て健康状態も回復に向っている。

代表者は日頃から、当組合には決して迷惑はかけないとしており、また、長男も代表者の後押しを受けて後継者として事業に励み、業況改善に努めたいとしている。

✓ *自己査定*

当信組は、債務者の業況は未だ不安定で、返済にも遅延が生じているものの、①代表者に業務復帰への強い意欲があり、また、当該企業の下請け業者会の幹事を長年勤めるなど信頼のおける人物であること、②長男も当該事業に 5 年間従事、取引先の評判も良く、後継の意思もあること、③返済は遅れながらも続いていることを勘案し、要注意先としている。

（検証ポイント）

代表者等個人の信用力や経営資質について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみならず、例えば代表者等個人の信用力や後継者の存在及び経営資質などを踏まえ、今後の業況回復や返済の正常化の実現可能性について総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

２．本事例の場合、債務者は、代表者の健康上の理由により大幅な減収、減益となり、返済に遅延が生じ、元本・利息の履行状況について問題が生じていることから、今後業況の回復が見込めないのであれば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられ

る。しかしながら、代表者の信用力、経営資質や長男の仕事振りなどを背景として、代表者の業務復帰に伴う受注増加から、今後、財務内容の改善や収益性の向上が具体的な経営改善計画やそれに代わる資料で見込まれる場合には、要注意先に相当する可能性は高いと考えられる。

3．なお、代表者本人の信用力等の検討に当たっては、代表者との面談、地元の評判等が記録された担当者の業務日誌等あらゆる与信管理情報に基づいて債務者の実態を把握し判断する必要がある。

（事例１０）

✓ *概況*

債務者は、地元温泉地の中規模旅館で当行メイン先（シェア 80%、与信額平成13 年９月決算期 400 百万円）である。

✓ *業況*

5 年前に宿泊客の落ち込みへの挽回策として、別館をリニューアルしたものの、売上は当初計画比 80%程度に止まり、伸び悩んでいる。期間損益は多額な減価償却負担や金利負担から赤字を続け、債務超過に陥っている。

当行は、運転資金のほか、当該別館改築資金（250 百万円、20 年返済）に応需している。なお、当該改築資金については、現状正常に返済が行われている。

代表者は、今後は新たな旅行代理店の開発及びタイアップにより、宿泊客数の増加を図るとともに、人件費等の経費削減にも取組み収益の改善に努めたいとしている。

✓ *自己査定*

当行は、財務内容や収益力は芳しくないものの、現行、正常に返済していることや代表者の経営改善に向けた意欲を評価して正常先としている。

（検証ポイント）

業種の特性について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、その財務状況のみならず、代表者等の収入状況や資産内容等を総合的に勘案し、当該企業の経営実態を踏まえて判断するものとされているが、その際、業種の特性を踏まえた検討も合わせて行う必要がある。

一般的に、旅館業については、多額の設備資金を必要とし、これら投資資金の回収に長期間を要するという特性を有している。また、多様化する顧客ニーズへの対応のため、比較的短期間の内に設備更新のための再投資(修繕費用等)も必要とされる。

旅館業の債務者区分の判断に当たっては、こうした業種の特性による設備投資に伴う減価償却負担や金利負担の状況及び投資計画を踏まえた収益性等について検討をする必要がある。

２．本事例の場合、返済は正常に行われているが、売上低迷、毎期赤字、債務超過という面のみを捉えれば、要注意先以下に相当する可能性が高いと考えられる。

一方、通常、減価償却費が定率法で算定される場合、投資後初期の段階では減価償却費負担が大きくなることから、自己資本額が小さい債務者の場合、赤字、債務超過

に陥りやすくなるが、仮に、減価償却前利益が今後一定の水準で推移するとした場合、時間の経過とともに、減価償却費の減少から、減価償却後利益は黒字へと好転し、債務超過額も徐々に解消していくこととなる。また、借入金の返済が進めば、通常、金利負担も減少していくことが考えられる。

　したがって、旅館業のように新規設備投資や改築費用が多い業種については、現時点での表面的な収支、財務状況のみならず、赤字の要因、新規投資計画に沿った収益・返済原資が確保されているのか否か、今後の売上の改善見込みなどを検討する必要がある。

３．本事例の場合においては、こうした検討を踏まえ、債務者自身で返済原資が確保されているのか否か（代表者等の支援があるのか否か）、当初計画比８０％程度の売上や減価償却費、金利負担の減少等をベースにした収益水準で今後の返済が可能か否か、あるいは、今後の収益増強策でどの程度返済原資の積み上げが図れるのかなどについて検討し、今後も当初約定通りの返済が可能であるならば正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

（事例１１）

✓ *概況*

債務者は、当信金メイン先（シェア８０％、与信額：平成 13 年８月決算期50百万円）。県内に３店舗を有するラーメン専門店である。

✓ *業況*

過去いずれの店舗も立地条件が良く業況も順調であったが、４年前に、各店舗の同一営業圏内に競合店が相次ぎ出店、２店舗の業績が急速に悪化、連続赤字を計上し、２期前から債務超過に陥っている。

当金庫は、開業資金や改装資金に応需しているが、前期に、業績の悪化から約定返済が困難となったとして、債務者から貸出金について返済条件の緩和（元本返済猶予）の申出を受けた。これに対し、当金庫は今後の収支計画の策定及び提出を求め、代表者は店舗改装、新メニューの追加等による黒字化を折り込んだ収支計画を策定、提出した（計画では３年後に約定返済開始予定）。

現状、計画開始から１年が経過しようとしているが、代表者の地道な努力により、業績は計画比８割以上の実績で推移し、赤字幅は縮小傾向にあるが、依然として債務超過は多額なものとなっている。現状、法人預金の取り崩し、経費削減等により資金繰りを繰り回している。

✓ *自己査定*

当金庫は、現状、計画比８割以上の実績で推移していることを踏まえ、要注意先（その他要注意先）としている。

（検証ポイント）

収支計画の具体性及び実現可能性について

（解説）

１．売上減少により連続して赤字を計上し、大幅な債務超過に陥っている債務者については、一般的には、当該債務者の財務内容からは返済能力は認められず、今後、業況回復の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が大きい状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。しかしながら、金融機関等の支援を前提として策定された経営改善計画等が合理的で、実現可能性が高いと判断される場合には、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

　また、中小・零細企業等については、大企業の場合と同様な大部で精緻な経営改善計画等を策定できない場合があり、その場合であっても、当該計画に代えて今後の業況の改善等の可能性を検討できる資料があれば、それに基づいて債務者区分の判断を行うことができると考えられる。

２．本事例の場合、債務者は４期連続で赤字、大幅な債務超過に陥っている。返済についても元本返済猶予の条件緩和を実施している状況にあることから、今後、返済能力の改善が見込めないならば、破綻懸念先に相当する可能性が高いと考えられる。しかしながら、条件緩和の申出時に作成した収支計画に基づいて経営改善に努め、１年を経過した時点で計画比８割以上の実績で推移し、２年後には約定弁済が見込まれるなど業況の改善がほぼ計画に沿って進捗していると認められる場合には、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、債務者によっては、金融機関が債務者からのヒアリング等により経営指導計画書等を作成している場合がある。その際は、その内容について債務者が同意していることに加え、また、再建の時期は明確か、過去の実績を無視した売上・経費削減等の計画となっていないか、借入金の返済計画は妥当かなどについて、これまでの経営実績、今後の収支見込等を踏まえ、検討する必要がある。

（事例１２）

✓ *概況*

債務者は、当行メイン先（シェア97%、与信額：平成13年3月決算期330百万円）。関東一円を事業区域とするトラック運送業者で創業30年。その間、事業区域の拡大、営業所の設置等、業容拡大に努めてきた。当行とは創業当時からの取引である。

✓ *業況*

景気低迷による貨物輸送の絶対量の減少、また、参入基準、運賃規制等の規制緩和による競争の激化等で、ここ数年の売上は減少傾向、利益率も低下。その結果、積極的に行ってきた設備投資の金利負担が相対的に大きくなり、3期連続で赤字を計上。財務内容は倉庫部分の減価償却不足額を加味すると実質債務超過状態に陥っている。

当行の貸出金は割引手形と証書貸付で、前者については、その振出人は当行の優良取引先のもので特段問題はないが、後者については、大型トラック購入資金と過去の支払手形決済資金を一本化したもので、3年前から元本返済猶予の条件緩和を行っている。

当行は、代表者から「今後は輸送販路の拡大等売上増加に向けて更なる営業努力をし、引き続き経費抑制にも努める。収益力が回復したならば、再度分割返済したい。」との申出を受けたことから、債務者側の今後の売上増加、個人資産売却による借入金及び金利負担の軽減などの経費抑制等に向けての方針、事業計画について検討し、今後3年間元本返済を猶予すれば、その後約定返済も可能との確信を得て条件緩和に応じた。代表者の話によれば、今期の決算見込では、売上は微増ながら、経費抑制の効果もあり赤字幅は縮小する見通しとのこと。今後も新規顧客の開拓等に努め、来期には黒字を計上し、約定返済も再開したいとしている。

✓ *自己査定*

当行は、赤字幅は縮小する見通しとなったことや、長年の取引先で今後とも引き続き支援方針であることから、要注意先（その他要注意先）としている。

（検証ポイント）

経営改善状況と今後の見通しについて

（解説）

１．例えば、売上の減少により連続して赤字を計上している等業況不振が続き、減価償却不足額も加味すると実質債務超過の状態にあり、かつ借入金の返済も事実上延滞の状態にある債務者については、一般的には、返済能力は認められず、今後、業況回復

の可能性が低いと認められるのであれば、経営破綻に陥る可能性が高い状況にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

２．本事例の場合、金融機関が当該条件緩和を実施する際に、債務者の今後の収支見込み等を基に返済能力を検討した事業計画等に沿った形で業況が推移し、今期になってその兆しが現れてきたと考えられる。今後も業況の改善が見込まれ、さらに借入金の約定返済に向けた動きが見込まれると判断できるのであれば、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、今後の業況見通しや借入金の返済能力の判断について、債務者が作成した経営改善計画や収支計画等によって確認することが望ましいが、それらがない場合であっても、例えば、本事例のように、金融機関が返済条件の緩和を行う際、債務者の今後の収支見込等を基に返済能力を検討した資料等で確認することもできると考えられる。その際、債務者の今後の収支見込等については、具体的かつ現実的なものかを過去の実績等も踏まえて確認する必要がある。

　また、当該業種の特性として、一般的に、車両、倉庫等への投資が大きく、固定資産比率が高いため、減価償却不足の状況、また、顧客からの回収不能債権（運賃）の状況等、正確な財務内容（実質債務超過の解消の可能性）も合わせて検討する必要がある。

（事例１３）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア９８％、与信額：平成１５年３月決算期２３０百万円）。市内に１店舗を有する飲食店（仕出弁当を含む）である。

✓ *業況*

店舗が旧国道に面していることに加え、駐車場が手狭なこともあり、近年売上が減少し連続して赤字を計上し、債務超過状況に陥っている状況にある。

当金庫は、改装資金等に応需しているが、前々期に、業績の悪化から約定返済が困難となったとして、債務者から貸出金について返済条件の緩和（３年間の元本返済猶予）の申し出を受けた。これに対し、当金庫は今後の収支計画の策定及び提出を求め、代表者は不採算部門である飲食業からの撤退と仕出弁当への特化による黒字化を折り込んだ収支計画を策定、提出した。

しかしながら、前々期は、売上は当初計画の１／２、また、利益についても黒字化することができず、少額の赤字の状況にあった。

前期には、金融機関と債務者が売上の未達成原因を分析し、営業力の不足によるものであるとの判断により、懸命なＰＲ活動と営業に力を入れた結果、売上・利益ともに、計画比で７割程度の達成状況となっている。

債務者は、今期に入っても積極的な営業展開を進めており、売上・利益ともに増加が見込めるとし、来年度からは、更なる返済期間の延長が必要なものの、約定返済も再開したいとしている。

✓ *自己査定*

当金庫は、前々期に作成した収支計画は前期まで達成できておらず、更なる返済期限の延長が必要なものの、前期から経営改善が進んでおり、今後の経営改善も見込まれ、約定返済も再開することから、要注意先（その他要注意先）としている。

（検証ポイント）

経営改善計画を下回っているものの十分なキャッシュフローが確保されている場合、または、その見込みが確実な場合等について

（解説）

１．例えば、売上減少などにより大幅な債務超過が継続している債務者が、経営改善計画等を作成していても、その後の経営改善計画の進捗状況が計画どおり進んでいない場合には、経営破綻に陥る可能性が高いとして、破綻懸念先に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、経営改善計画等の進捗状況の検証を実施するに当たっては、計画の

達成率のみをもって判断するのではなく、計画を下回った要因について分析するとともに、今後の経営改善の見通し等を検討する必要がある。

2．本事例の場合、金融機関が当該条件緩和を実施する際に、債務者の今後の収支見込み等を基に返済能力を検討した事業計画等に沿った形で業況が推移していない。しかしながら、前期より売上低迷原因の分析を実施し、即時に改善のための対応を行い、大幅な赤字体質からの脱却が図られている状況にある。今後も仕出弁当部門については、現状程度で推移すると見込まれ、十分なキャッシュフローが確保され借入金の約定返済に向けた動きが見込まれると判断できるのであれば、当初の事業計画等の達成が困難であったとしても直ちに破綻懸念先には該当せず、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

（注）経営改善計画等の進捗状況や今後の見通しを検討する際に、キャッシュフローの見通しをより重視することにより、要注意先（経営改善計画は合理的かつ実現可能性が高い）と判断できる場合には、貸出条件緩和債権には該当しない。

3．なお、中小・零細企業等の事業計画は、企業の規模・人員等を勘案すると、大企業の場合と同様な精緻な経営改善計画等を策定できない場合がある。債務者区分の判断に当たっては、今後の業況見通しや借入金の返済能力の判断について、事業計画の達成状況のみではなく、例えば、本事例のように、事業計画どおり進んでいない原因を分析し、今後の債務者の収支見込等が現実的なものかを判断する必要がある。

（事例１４）

✓ *概況*

債務者は、当組合メイン先（シェア１００％、与信額：８０百万円）。スキー場の周辺でスキー客を主な顧客とするロッジを経営している。

✓ *業況*

近年、ロッジの老朽化等から宿泊客が減少したことにより、連続して赤字を計上し債務超過に陥っている状況にある。

当信組は、開業資金に応需しているが、３年前に業績悪化から約定返済が困難になったとして、債務者から貸出金について返済条件の緩和（元本返済猶予）の申出を受けた。

これに対し、当信組は今後の収支計画の策定及び提出を求め、代表者は宿泊客の減少を食い止めるために、ロッジの増改築や新たな顧客獲得のための宣伝活動等による５年後の黒字化、債務超過解消を折り込んだ収支計画を策定、提出した。

策定した経営改善計画を実行した結果、１年目、２年目の実績は計画比９割程度達成したが、３年目の今期、暖冬に加えスキー場の人工降雪機の故障も重なったことから、スキー場はほとんど営業することができず、ロッジの経営もその影響を受けたため、売上高は計画比で３割程度しか達成できず、返済キャッシュフローについてはほとんどない状態である。なお、来期からスキー場では最新の人工降雪機を導入する予定である。

✓ *自己査定*

当信組は、今期は計画比３割程度の達成であったが、今後、スキー場も従来どおりの営業が見込まれることから、ロッジの経営も安定的に推移し、計画比８割以上を達成する可能性が高いことを踏まえ、要注意先（その他要注意先）としている。

なお、今期の低迷により当初の計画期間は２～３年程度延びることになる。

（検証ポイント）

外部要因による一時的な影響により経営改善計画を下回った場合について

（解説）

１．例えば、売上減少などにより大幅な債務超過が継続している債務者が、経営改善計画等を作成していても、その後の経営改善計画の進捗状況が計画どおり進んでいない場合には、経営破綻に陥る可能性が高いとして、破綻懸念先に相当する場合が多いと考えられる。

しかしながら、経営改善計画等の進捗状況の検証を実施するに当たっては、計画の

達成率のみをもって判断するのではなく、計画を下回った要因について分析するとともに、今後の経営改善の見通し等を検討する必要がある。

２．本事例の場合、暖冬に加え人工降雪機の故障なども重なったことから、スキー場はほとんど営業することができず、その影響からロッジの経営も計画比３割程度と大幅な未達となったが、１年目、２年目は計画比で９割程度の実績で推移していること、また、来期からスキー場では最新の人工降雪機を導入し、暖冬の際にも対応できる対策をとっていることから、来期以降は、計画比で８割以上の達成が見込まれる状況である。

よって、今期は計画比で大幅な未達となり、当初の経営改善計画自体は今期の低迷により、計画期間が２～３年程度延びることになったが、そのことをもって直ちに破綻懸念先とはならず、来期以降、計画に沿って業況が安定的に推移し改善が見込まれるならば要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、中小・零細企業等の事業計画は、企業の規模、人員等を勘案すると、大企業の場合と同様な精緻な経営改善計画等を策定できない場合がある。債務者区分の判断に当たっては、今後の業況見通しや借入金の返済能力の判断について、事業計画の達成状況や計画期間の延長のみではなく、例えば、本事例のように、事業計画どおり進んでいない原因を分析し、今後の債務者の収支見込等が、現実的なものかを判断する必要がある。

（事例１５）

✓ *概況*

債務者は、当行メイン先（シェア80%、与信額：平成13年３月決算期 2,000百万円）。地場の土木建設業者である。

✓ *業況*

官庁工事主体（約70%）に取り組んでいるが、公共事業の低迷などから受注高が減少し、売上（前期 2,000百万円）は前期比横ばいとなっている。当期利益は、バブル期に傾斜した株式投資の失敗による借入負担もあり毎期わずかな黒字（毎期３百万円程度）を計上している。ただし、当該株式等の含み損を加味すると実質債務超過額は多額（800百万円）なものとなっている。当行の貸出金は手貸、証貸とも金利のみの支払いで期日一括返済を繰り返しているなど、元本返済猶予状態である。

✓ *自己査定*

当行は、自己査定において、①金利は支払ってもらっていること、②投資株式は全て担保として徴求しており、今後、株式価格が好転した銘柄から徐々に処分して回収を図る方針であること、③長年の取引先であり、当行メイン行であり今後も引き続き支援方針であることから、要注意先（その他要注意先）としている。

（検証ポイント）

支援の意思と再建の可能性について

（解説）

１．一般的に、業況不振、財テク失敗などによる実質大幅債務超過の状態や、実質的な元本の延滞状態に陥っている債務者は、経営難の状態にあると考えられ、破綻懸念先の債務者区分に相当する場合が多いと考えられる。

２．一方で、金融機関によっては本事例のように、業況が相当悪化している中にあっても、メイン行ということや、長年の取引先であり金融支援を続けていく方針ということにより債務者区分を行っている場合がある。

しかしながら、金融機関の支援の意思というものは、債務者の実態的な財務内容や収益性、貸出条件及びその履行状況等をもとに再建の可能性の有無を金融機関として検討した結果得られるものであって、支援の意思のみをもって債務者区分の判断を行うことは適当ではないと考えられる。

３．したがって検査においては、金融機関側が債務者の再建の可能性の有無をどのように捉えているのか確認する必要がある。

特に、中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、債務者に詳細な経営

改善計画等を求めることは困難な点もあるが、債務者を取り巻く厳しい経営環境を前提に、単に株価の好転のみに期待することなく、有価証券の処理方針や企業再建の可能性について金融機関がどのように債務者の実態を把握しているかについて十分確認する必要がある。

その際、重要となる点は、本業の収益力の見通しであり、そのためには、現行の手持ち工事の状況、過去の実績に照らした今後の受注見込等に基づく今後の収支見込を把握する必要がある。

また、業況が相当悪化している場合、他の金融機関の貸出金の履行状況についても確認する必要がある。

上記のような検討の結果、今後の本業による収益見込や個人資産等を総合的に勘案し、経営再建の可能性が高いと判断されるならば、要注意先（その他要注意先）に相当する可能性が高いと考えられる。

（事例１６）

✓ *概況*

債務者は､当信組メイン先(シェア 100%､与信額:平成１３年３月決算期 150 百万円)。地場の小規模土木建設業者である。

✓ *業況*

主に官公庁発注の下水道工事や盛土工事の下請工事を代表者とその家族等３名で営んでいる。売上高は毎期ほぼ一定額を維持（120 百万円程度）しているが、前期は受注が平均化せず、閑散期の固定費と外注費の負担から経常損失を計上（５百万円程度）した。貸出金は全て手貸（運転資金名目）で、全て期日において書き替えを繰り返している。手貸のうち半分は、５ 年前、本社屋の建設に当たり応需したものであるが、その後の業況悪化から約定返済に切り替えられず、書き換えを余儀なくされているものである。

なお、財務内容はわずかな資産超過となっている。

✓ *自己査定*

当信組は、延滞とはなっていないことや今期は年間受注高が回復し例年並みの黒字（１百万円程度）が確保できることから、正常先としている。

（検証のポイント）

貸出条件及びその履行状況について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、貸出条件の履行状況も大きな判断要素のひとつであり、本事例の場合のように、金利のみの支払で元本の期日延長を繰り返している場合には、当該貸出金の資金使途や期日延長を繰り返している要因について十分検討する必要がある。

２．本事例の場合、前期は受注の落ち込みなどから赤字となったものの、今期は業況の回復から黒字転換が見込まれ、延滞もないことから、こうした点だけを捉えれば、正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

しかしながら、債務者の経営実態は、固定資産の調達を短期資金で賄っている状況で、当該短期資金が長期にわたって期日延長を繰り返しているような状況、すなわち、設備資金として本来約定返済されるべきものが、返済能力の低下から約定返済ができず、期日延長を余儀なくされている状況である。

例えば、短期資金が、材料仕入れや外注費支払等の運転資金として融資され、工事代金の入金により回収されているならば、原則として問題はないと考えられるが、本事例のように、設備資金として実質延滞状態にあり、企業・個人一体としての返済

能力も不足しているようならば、通常は貸出条件及びその履行状況に問題があると考えられ、要注意先以下に相当するかを検討する必要がある。

3．したがって、債務者区分の判断に当たっては、赤字か否かや表面的な財務状況だけでなく、貸出金の真の資金使途、固定資産の内容、取得時期等についても確認する必要がある。

（事例１７）

✓ *概況*

債務者は、当行準メイン先（シェア26%、与信額：平成13年12月決算期126百万円、総借入額485百万円）。賃貸ビル（築16年前後）２棟を所有している個人事業者である（年齢50歳）。

✓ *業況*

当行は16年前、当該ビル１棟の建設資金に応需して取引を開始（当初借入200百万円）している。

当該ビルは、立地条件の悪さからテナントの入居率が不安定で、賃料入金の遅れが度々発生している。加えて昨今の景気低迷により、テナント料の引き下げを余儀なくされ、債務者の賃料収入は年々減少傾向にある。このため、直近２年間は当初の元本の約定返済額を大幅に減額（約 70%減）し、かつ最終期日に元本しわ寄せ（当初借入額の約50%相当）とする条件変更を実施している。

✓ *自己査定*

当行は、現在元本・利息共に延滞なく返済されていること、決算書上も赤字が発生していないことから、正常先としている。

（検証ポイント）

貸出条件の変更に至った要因の検討について

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、貸出条件の履行状況も大きな判断要素のひとつである。したがって、本事例の場合のように、元本の約定返済額を減額しているなど貸出条件の変更を実施している債務者については、当該変更に至った要因を十分検討する必要がある。

２．本事例の場合、収益物件の立地条件の悪さ、築年数の経過や景気低迷によるテナント料の引き下げ等の理由から収益力が低下しており、当初約定返済額に比べて返済原資が不足していることから、債務者が支払える程度まで約定返済額を減額したものと考えられ、いわば債務者の返済能力に問題が生じたことに伴う条件変更であると考えられ、要注意先以下に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、例えば、当初からの融資契約等により、賃貸ビル建設等のつなぎ資金をビル完成後に短期の期日一括返済から通常の借入期間にわたる分割返済に貸出条件を変更する場合など、上記事例とは異なり債務者の返済能力等に問題が生じたことにより実施される条件変更ではない場合や、返済能力に対応し、通常の借入期間の範囲内で

返済条件、返済期間を変更している場合には、原則として貸出条件及び履行状況に問題はないと考えられる。

（事例１８）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア７８％、与信額４４８百万円）。大手住宅建設業者の下請工事を主に、個人一般木造住宅のほか、一般建設も手掛けている。

✓ *業況*

大手住宅建設業者からの受注工事が主なことから安定した受注量はあるものの、業界は全般的に不況であり、建設業者のコスト削減の影響を受け、３期前から赤字を計上している。

このような中で、新規の大口住宅の受注が減少したことから、５年前に新規の大規模住宅の受注を見込んだ在庫資金（銘木の資財仕入）名目の運転資金（手形貸付）については、現状、期日６カ月で書替えを繰り返しているところである。

なお、在庫の銘木について、仕入後５年を経過しているが、その価値が毀損している事実はなく、債務者は資金繰りの問題もあり、同業者への在庫処分を実施することにより、返済に充てたいとしている。

✓ *自己査定*

当金庫は、売上の減少に伴う返済能力の低下は明らかであり、今後、短期間での業況改善が見込めないことから要注意先としている。

なお、在庫資金（銘木の資財仕入）名目の運転資金については、当初約定から５年を経過しているが、在庫の処分により回収するもので、在庫処分による返済実績もあることから返済財源としては確実であり、貸出条件緩和債権には該当しないと判断している。

（検証ポイント）

書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて（１）

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において規定されており、その具体的な事例は、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針（注１）において規定されている。

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針では、元本返済猶予債権（元本の支払を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利

回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。
　これは、返済期限の延長が行われた場合であっても、条件緩和後の債務者に対する基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているならば、貸出条件緩和債権に該当しないというものである。

２．書替えが継続している手形貸付については、債務者の返済能力の低下（信用リスクの増大）から期日返済が困難となり、実際は条件変更を繰り返している長期資金と同じ状況（いわゆる「コロガシ状態」）となっている場合があるため、その原因について十分に検討する必要がある。
　本事例の場合、在庫資金（銘木の資財仕入）について書替えが繰り返されている背景を見ると、銘木を使用した新規の大規模住宅の受注の減少により、発生したものであり、債務者の支援を目的に、当初の返済予定を大幅に延長したものと認められること、また、債務者自体の信用リスクについても、建設単価引き下げによる業況不振から増大していることが伺われる。

３．しかしながら、基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているかの検証に際しては、担保・保証等による信用リスクの減少等を含む総合的な採算を踏まえる必要がある。本事例の場合、在庫資金（銘木の資財仕入）名目の運転資金については、在庫の処分により全額回収するもので、在庫処分による返済実績を勘案すれば返済財源は確実（注２）と見込まれ、信用リスクは極めて低い水準にあるものと考えられる。
　したがって、当該貸出については、信用リスクコストを加味する必要性が極めて低いため、条件変更時の貸出金の金利水準が金融機関の調達コスト（資金調達コスト+経費コスト）を下回るような場合を除き、原則として、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当しないものと判断して差し支えないものと考えられる。

４．なお、書替えが継続している手形貸付であっても、いわゆる正常運転資金については、そもそも債務者の支援を目的とした期限の延長ではないことから、貸出条件緩和債権には該当しないものと考えられるが、貸出当初において正常運転資金であっても、例えば、在庫商品について価値の下落等が発生し、返済財源もない場合には手形書替え時をもって貸出条件緩和債権に該当することもあると考えられることから、その実態に応じた判断が必要であると考えられる。

（注１）貸出条件緩和債権については主要行等向けの総合的な監督指針（Ⅲ－３－２－４－３（２），③）にも記載有り。保険会社の貸付条件緩和債権については保険会社向けの総合的な監督指針（Ⅲ－２－１７－３（２），③）に記載有り。
（注２）本事例では、在庫処分の実績を勘案し、返済財源は確実としているが、実際の自己査定検証においては、その確実性についても十分検証を行う必要がある。

（事例１９）

✓ 概況

債務者は、当行準メイン先（シェア３０％、与信額：平成１３年３月決算期２００百万円)。地場大手の衣料品製造卸売業者である。

✓ 業況

大手商社を主な取引先としているが、アジア諸国からの輸入衣料品の増大や受注競争の激化などから、売上の伸び悩みや利幅が縮小し３期連続赤字を計上、さらに、前期は大口取引先の倒産などもあって赤字が増加し、債務超過に陥っている。

当行は、５年前債務者に地元食品スーパーとの共同事業によるショッピングセンター建設計画が持ち上ったことから、取引深耕に努め、建設予定地の取得資金２００百万円（手貸）を融資した（当該土地を担保徴求)。

しかしながら、その後、当該建設計画は諸般の事情から頓挫し、建設予定地は現状更地のままとなっている。また、当該土地の処分可能見込額は８０百万円まで下落している。

当該資金については、本来であれば３年前から事業化の進展により約定弁済が行われる予定であったが､建設計画の頓挫や本業の不振によるキャッシュフロー不足、さらには、当該土地の大幅な値下がりによる処分遅延から現状は短期運転資金として期日６か月で書替えを繰り返している（金利は据え置きで短期プライムレート＋０．１％)。

なお、債務者は今後、当該土地を外注先への賃貸や売却などにより何らかの活用を図りたいとしているが、具体的な事業計画は何ら策定されていない。

✓ 自己査定

当行としては、前期に債務超過に陥ったことや、先行きの業況回復も当面見込めない経営環境にあることから要注意先とした。

貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当するか否かについては、基準金利（同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利。以下、「基準金利」という。）を基準として判断すべきであるが､当行は、行内格付や貸出期間等の如何にかかわらず、一律に短期プライムレートを基準金利としており、本件土地取得資金については、条件変更時の金利が当該基準金利を上回っていることから、元本返済猶予債権には該当しないとしている。

（検証ポイント）

書替え継続中の手形貸付に係る貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて（２）

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において「債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸出金」と規定されている。また、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針は、元本返済猶予債権（元本の支払を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。

　この中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針の規定の趣旨は、当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利を下回る金利で元本返済の猶予が行われる場合には、債務者に有利となる取決めに該当し、貸出条件緩和債権となるというものである。

２．書替えが継続している手形貸付については、債務者の返済能力の低下（信用リスクの増大）から期日返済が困難となり、実際上は条件変更を繰り返している長期資金と同じ状況（いわゆる「コロガシ状態」）となっている場合があるため、債務者の信用リスクについて十分に検討する必要がある。

　本事例の土地取得資金について書替えが繰り返されている背景を見ると、事業計画の頓挫や本業の返済能力の低下から当該土地取得資金の分割返済が叶わず、加えて、当該物件の大幅な値下がりから売却処分ができず、実質長期資金化している状況があり、信用リスクが増大していることが伺われる。このような信用リスクの状況を踏まえ、当行における信用格付、及び貸出金の保全状況や貸出期間等を勘案した金利水準の状況等を参照しつつ、当該手形貸付書替時の金利が、現状、当該債務者と同等な信用リスクを有する債務者に対して通常適用されている新規貸出実行金利よりも低い水準となっていれば、原則として、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当するものと判断される。

３．なお、当行のように、格付区分や貸出期間の長短等に関わらず同一の基準金利に基づき開示の要否を判断している場合は、原則として、基準金利の設定が粗く開示債権の把握に問題があると考えられるため、この点についての是正が必要である。

（事例２０）

✓ 概況

債務者は、当行メイン先（シェア 100%、与信額：平成 26 年３月決算期 900 百万円）。５年前まで住宅建材の製造業者であったが売上不振により転業、現在は地元のホームセンターを中心に組立て式家具の製造・卸をしている業者である。

当行与信 900 百万円の内訳は、正常運転資金 500 百万円（「短期継続融資」・書替え継続中）と旧事業に係る残債務 400 百万円（長期融資・分割返済中）である。

✓ 業況

転業後、債務者の製品は安定的な人気を得て、業況も安定していた。旧事業に係る債務 400 百万円が残っているため、返済負担が重く債務超過に陥っているものの、期間損益は小幅ながら黒字を確保しており、当行では転業後、正常運転資金 500 百万円（手形貸付：期間１年）に応需し、期日に書替えを繰り返してきた。

しかし昨年、アジア製の廉価品に押され、前期決算（平成 26 年３月決算期）では売上高が前々期比 40%減程度まで落ち込み、決算書上の数値から機械的に算出される正常運転資金（売上債権＋棚卸資産－仕入債務）も 300 百万円に減少している。

当行では、平成 26 年７月の正常運転資金の書替えに当たり、売上減少に伴う減額書替えを検討したものの、債務者によれば、廉価品に比べた債務者の製品の質の良さが見直され、売上は回復しており、今期は前々期並の売上を確保できる見通しであり、正常運転資金についても昨年と同額での書替えを希望している。

当行は、債務者から提出を受けた直近の試算表や、今期の業績予想、資金繰り表、受注状況を示す注文書を確認・検証するとともに、債務者の製造現場や倉庫の状況を調査し、製造ラインや原材料・製品在庫の管理に問題がないこと及びホームセンターでの販売状況を調査し、債務者の製品に優位性が認められることを確認している。その結果、当行は、債務者の今期の売上回復については確度が高く、前々期と同程度の正常運転資金を必要としていると判断し、500 百万円での書替えに応じることにした。

✓ 自己査定

当行では、債務者は引続き債務超過の状態で、旧事業の残債の返済負担が重いものの、継続して黒字を維持していることから、債務者区分は引続き要注意先としている。

正常運転資金 500 百万円については、前期決算書の数値から機械的に算出される正常運転資金額を大幅に上回る金額での書替えとなったものの、債務者の実態や足元のキャッシュフローの状況に鑑みて、正常運転資金の範囲内の書替えであり、貸出条件緩和債権には該当しないとしている。

（検証ポイント）

正常運転資金を供給する場合の融資形態及び正常運転資金の範囲

（解説）

１．「短期継続融資」は金融機関の目利き力発揮の一手法となり得る

金融機関にとっては、債務者の業況等を踏まえた融資が行えるよう目利き力を発揮することが重要である。

その手法は様々であるが、例えば、正常運転資金について、債務者のニーズを踏まえた上で、無担保・無保証の短期融資（１年以内）で応需し、書替え時に債務者の業況や実態を適切に把握して、その継続の是非を判断することは、目利き力発揮の一手法となり得る。（注 1）

一般的に、債務者の製品の質が劣化し、競争力を失った結果、売上高が大幅に減少しているならば、今後の業況回復も危ぶまれると考えられる。

しかしながら、本事例では、「短期継続融資」の書替えの可否を判断するに当たって、試算表、業績予想、資金繰り表の検証や注文書による受注状況の確認及び製造・販売の現場の実地調査等により、債務者の業況や実態（今後の事業の見通しを含む）をより詳細に把握することで、正常運転資金に対するよりきめ細かい融資対応が行われている（金融機関による目利き力の発揮）。（注 2）

（注１）中小・零細企業の資金ニーズに適切に応えるための融資手法に関しては、各金融機関が創意工夫を発揮し、それぞれの経営判断で柔軟に対応すべきものであり、その判断が尊重されることは、言うまでもない。

（注 2）債務者の業況や実態を把握するための資料徴求や実地調査については、本事例に記載した資料・調査等が一律に求められるものではなく、債務者の規模や与信額に応じた対応となる。例えば、債務者が小規模で詳細な資料がない場合等においては、必ずしも本事例で例示した資料全てについて、確認が必要なわけではない。

２．正常運転資金の範囲は債務者の業況や実態に合わせて柔軟に検討する必要がある

債務者が正常な営業を行っていく上で恒常的に必要と認められる運転資金（正常運転資金）に対して、「短期継続融資」で対応することは何ら問題なく、妥当な融資形態の一つであると認められる。

正常運転資金は一般的に、卸・小売業、製造業の場合、「売上債権＋棚卸資産－仕入債務」であるとされている（金融検査マニュアル・自己査定別表１）。本事例の場合、平成 26 年３月決算期の数値に基づいて算出される正常運転資金の金額は、売上高が大幅に減少しているため、この算定式を機械的に適用すれば、大幅に減額することにもなり得る。

しかしながら、平成 26 年３月決算期の数値は、過去の一時点の数値であり、現時点の正常運転資金の算出については、債務者の業況や実態の的確な把握と、それに基づく今後の見通しや、足元の企業活動に伴うキャッシュフローの実態にも留意した検討が重要である。

３．本事例の結論

本事例では、前期決算の数値に基づく正常運転資金の金額は大幅に減少することになるものの、「短期継続融資」の書替えの検討に当たり、前期決算以降の状況の変化を踏まえて、債務者の業況や実態を改めて確認した結果、売上高の回復が見込まれること、足元のキャッシュフローにおいて従来程度の金額の正常運転資金が必要と認められることから、500 百万円で書替えを実行しても、正常運転資金の範囲内として貸出条件緩和債権には該当しないものと考えられる。

（事例21）

✓ *概況*

債務者は当行準メイン先（シェア４０％、与信額：平成１３年3月決算期１６６百万円）。地元建築業者を主な取引先としている建築用木材卸売業者。５年前に当金庫からの借入により賃貸アパートを３棟取得（法定耐用年数２２年、取得額１００百万円）し事業を拡大している。

当行は、上記アパート資金（証貸期間１５年、６．６百万円／年返済）のほか、運転資金（手貸１００百万円､期日一括１年）に応需している。

✓ *業況*

大手住宅メーカーによる建売物件の増加の影響などから、売上が低迷しているほか、大口取引先の倒産による売掛金の焦げ付きなどから、前期赤字を計上している。

財務状況は表面上わずかながら資産超過となっているが、小口取引先の売掛金の中には長期にわたって回収が図れていないものがかなり見られ、実質的には債務超過に陥っている。

また、賃貸アパートは、取得当初は満室を維持していたが、駅から遠いことや、最近駅周辺に格安な賃貸料を提示するアパートが多数建設されたこともあって、ここにきて空室が出始め、債務者の資金繰りは悪化してきている。

このため、債務者は当該アパート資金について返済額を大幅に軽減（４百万円／年）し、最終返済期限を７年延長する条件変更を当行に要請した。（金利は据え置き）

なお、手貸については、６か月毎に回収、新規実行を繰り返している。

当行としては、現状の本業の業況や今後のアパートの入居見込では残り１０年での完済は無理と考え、この条件変更に応ずることとした。

✓ *自己査定*

当行は、本業の木材卸の業況が低迷し、財務内容も実質債務超過になっていることや今後短期間での業況改善が見込めないことから要注意先としている。

また、証貸については、条件変更を行っているものの、条件変更後の最終返済期限の延長が法定耐用年数内に収まっていることから、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）には該当しないと判断している。

なお、当行は、信用格付けに基づくリスク管理態勢が未整備のため、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針で示されている基準金利に基づく貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の判定を行っていない。

（検証ポイント）

法定耐用年数内での期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において「債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸出金」と規定されている。また、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針は、元本返済猶予債権（元本の支払を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。

２．本事例のように、設備資金、特に、収益物件取得資金については、最終期限の延長を行ったとしても、法定耐用年数内であるならば、債務者に有利な一定の譲歩を与えているとは言えず、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）には該当しないのではないかとの意見がある。

　しかしながら、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針の規定の趣旨を踏まえれば、債務者に有利となる取決めに該当するか否かは、元本返済を猶予する期間の長さのみによって判断し得るものではなく、約定条件改定時の金利が、当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利以上の金利となっているか否かによって判断すべきである。

３．したがって、本事例のような場合においては、最終期限の延長が法定耐用年数以内に収っていることをもって貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当しないということではなく、約定条件変更時の金利水準が、同等な信用リスクを有している債務者に通常適用されている新規貸出実行金利の水準、すなわち、当行における信用格付、及び貸出金の保全状況や貸出期間（１７年程度）等を勘案した金利水準を下回っているならば、原則として、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）と判断する必要がある。

（事例２２）

✓ *概況*

債務者は、当組合メイン先（シェア９０％、与信額：平成１３年3月決算期７５百万円）。中小出版社を主な取引先とする製本業。代表者とその妻、及び代表者の妹の3人で営む個人事業。当組合とは、代表者が大手製本業者から独立開業して以来５年の取引歴を有する。

当組合は、開業時に工場建設や機械取得等の開業資金に応需し取引を開始した。（証貸１００百円、期間２０年、金利３．５％、全額信用保証協会保証付）

✓ *業況*

開業後、手堅い仕事振りが認められ除々に取引先を開拓し順調に推移してきたが、最近の景気低迷や若者の活字離れなどから、受注の減少や受注単価の切り下げによる採算割れの仕事の増加から、売上は２期連続低下し、最近は預金の取り崩しや妻、妹の給与などの切り詰めにより、返済資金を賄ってきた。

しかしながら、ここに来ての売上の減少による資金繰り悪化には勝てず、６年目からの返済金額を軽減し最終返済期限を当初約定よりさらに１０年延長する条件変更を組合に要請してきた。（金利は据え置き）

組合、信用保証協会も代表者のこれまでの取引振り等を勘案しこれに応じた。

✓ *自己査定*

当組合は、売上の減少に伴う返済能力の低下は明らかであり、今後短期間で条件変更前の状況に回復する見込もないと判断されることから、債務者区分は要注意先とした。

しかしながら、証貸は全額信用保証協会保証付貸出金であることから、貸出条件緩和債権に該当しないと判断している。

なお、当組合は信用格付に基づくリスク管理態勢が未整備のため、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針で示されている基準金利に基づいて貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の判定を行っていない。

（検証ポイント）

信用保証協会保証付貸出金に対し期限延長を行った場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において規定され、その具体的な事例は、当庁の中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針において規定されている。

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針では、元本返済猶予債権（元本の支払を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。

これは、返済期限の延長が行われた場合、条件変更時の金利が、債務者と同等の信用リスクを有している債務者に通常適用される新規貸出実行金利を下回っているならば貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当するというものである。

２．しかしながら、本事例のような信用保証協会保証付貸出金については、信用保証協会が公的信用保証機関であることから、通常、回収に懸念はなく信用リスクは極めて低いものと考えられ、当該貸出金に係る新規貸出実行金利水準は、基本的に極めて低い水準にあるものと考えられる。（信用リスクコストを加味する必要性が極めて低いため。）

したがって、信用保証協会保証付貸出金については、条件変更時の貸出金の金利水準が金融機関の調達コスト（資金調達コスト＋経費コスト）を下回るような場合を除き、原則として、当該貸出金については、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当しないものと判断して差し支えないものと考えられる。

なお、このような取扱いは、貸出金が保証や担保によりフル保全されている貸出金についても、原則として、適用されるものと考えられる。

（事例２３）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア９０％、与信額１２０百万円）。当地の代表的な老舗和菓子の製造販売業者で代表者は地元の有力者である。地元デパートでの販売の他、観光客を主な顧客とした多店舗展開（３店舗）を図っている。

✓ *業況*

景気低迷の中、観光客相手の土産物を中心に売上が減少していることに加え、取引先の倒産の影響もあり、３期前から赤字転落、今期は債務超過に陥っている。

当金庫は運転資金（手貸２０百万円）のほか、店舗開業資金（証貸１００百万円）に応需しているが、業績の悪化から約定返済が困難になったとして、代表者は不採算店舗の閉鎖や取引先の選別などによる黒字化を折り込んだ収支計画を策定し、当金庫に対して店舗開業資金の返済額を大幅に軽減（約６０％減）し、かつ最終期日に元本しわ寄せ（当初借入の約５０％）とする条件変更を要請し、当金庫も代表者の信用力等を勘案しこれに応じた。

なお、代表者は、事業以外の負債は有しておらず、担保に提供していない土地等の遊休不動産（処分可能見込み額ベース）を５０百万円程度有している。（当該遊休不動産に抵当権は付されていない。）

✓ *自己査定*

当金庫は、売上の減少に伴う返済能力の低下は明らかであり、今後、短期間で条件変更前の状況に回復する見込みもないと判断されるものの、黒字化を折り込んだ収支計画等を勘案し、債務者区分は要注意先とした。

しかしながら、店舗開業資金の条件変更については、担保不動産（処分可能見込み額ベース）で6割保全されており、残りの４割についても、金庫は代表者は会社が有事の際には私財を提供する意思が確認できていることから、個人資産等も勘案すれば信用リスクは極めて低く算定されることから、貸出条件緩和債権に該当しないと判断している。

（検証ポイント）

担保・保証等で保全されている場合の貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）の取扱いについて

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の2第１項第５号ロ（４）において規定され、その具体的な事例は、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針において規定されている。

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針では、元本返済猶予債権（元本の支払

を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。

2．本別冊において述べられている通り、中小・零細企業については、不動産担保などに加え、代表者は会社が有事の際には私財を提供する意思が確認できている場合には個人資産等も勘案することができると考えられることから、当該貸出金は最終的な回収には懸念はなく、信用リスクは極めて低い水準にあるものと考えられる。

3．したがって、本事例のように不動産担保等により保全されていることから信用リスクが極めて低い水準になるものと考えられる貸出金については、条件変更時の貸出金の金利水準が金融機関の調達コスト（資金調達コスト＋経費コスト）を下回るような場合を除き、原則として、当該貸出金については、貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当しないものと判断して差し支えないものと考えられる。

4．なお、本事例のように黒字化を織り込んだ収支計画等が策定されている場合には、条件変更時の貸出金の金利水準が金融機関の調達コストを下回るような場合であっても、収支計画等が合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画の要件を満たしていれば、貸出条件緩和債権には該当しないものと判断して差し支えないと考えられる。

（事例２４）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア９８％、与信額：平成１５年３月決算期２３０百万円）で、地元に本社を置く老舗の靴小売店である。

✓ *業況*

債務者は、景気の低迷から徐々に売上が減少するとともに、量販店の進出の影響もあって、大幅な経常赤字状況を余儀なくされていた。また、３年前には、後継者である長男が長年の不良在庫を一掃し、海外の人気ブランドを中心とする売り場を中心とした営業への切り替えのため、当時の返済金額を軽減し最終返済期限を当初約定より７年程度延長する条件変更を金庫に要請してきた。

当金庫では、債務者とのこれまでの取引関係や今後の営業についても、後継者である長男が中心となっている点などを勘案し、これに応じたところである。

当年度の債務者の状況は、当地では手に入りにくい海外人気ブランドの好調やリストラ等により、赤字体質からの脱却できる状況となったところである。しかしながら、債務超過の解消には、今後１０年程度を有する状況にある。

なお、担保により債務の半分程度は、保全されている状況にある。

✓ *自己査定*

当金庫では、赤字体質は脱却したものの、現時点では条件変更前の状況に回復していないこと、大幅な債務超過の解消には長期間有することから、債務者区分は要注意先とした。

しかしながら、当金庫では信用格付けに基づくリスク管理体制を整備し、債務者の状況は３年前の格付けから上位に遷移しており（要注意先の中で）、担保保全状況等を加味した実質的な利回りが上位遷移後の債務者に対する基準金利に比して高位にあることから、本年度からは貸出条件緩和債権には該当しないと判断している。

（検証ポイント）

債務者の状況が好転し信用リスクが軽減した場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて（いわゆる卒業基準）

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において規定され、その具体的な事例は、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針において規定されている。

中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針では、元本返済猶予債権（元本、。の支払を猶予した貸出金）のうち、貸出条件緩和債権に該当するものとして「当該債務

者に関する他の貸出金利息、手数料、配当等の収益、担保・保証等による信用リスク等の増減、競争上の観点等の当該債務者に対する取引の総合的な採算を勘案して、当該貸出金に対して、基準金利（当該債務者と同等な信用リスクを有している債務者に対して通常適用される新規貸出実行金利をいう。）が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない債権」が考えられるとしている。

これは、返済期限の延長が行われた場合であっても、条件緩和後の債務者に対する基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているならば貸出条件緩和債権（元本返済猶予債権）に該当しないというものである。

２．貸出条件緩和債権からの上位遷移については、貸出条件を緩和した後に債務者の状況が好転し信用リスクが軽減すれば、その時点における基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているかにより貸出条件緩和債権に該当しないか否かを判断することが必要である。

したがって、本事例のように債務者の状況が好転し、キャッシュフローが回復している場合には、好転した債務者の状況に応じた基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているのであれば、原則として、貸出条件緩和債権には該当しない。

３．基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されているかの検証に当たっては、信用保証協会の保証に代表される保証状況や担保の状況、代表者の資産提供意思などを総合的に勘案し判断することが必要である。

本事例においては、担保保全状況が総借入の半分程度であることから、総合的な利回りについては、信用リスクが半減されていることを踏まえて算出している。

４．なお、本事例のように赤字体質を脱却し、１０年程度で債務超過の解消が見込まれている場合には、好転した債務者の状況に応じた基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていない場合であっても、合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画が策定されていると考えられることから、貸出条件緩和債権には該当しないものと判断して差し支えないと考えられる。

（事例２５）

✓ *概況*

債務者は、当行メイン先（シェア６５％、与信額：平成１５年3月決算期５００百万円）。ホテル業を営んでいる。

✓ *業況*

債務者は、地元では数少ない多彩な装置を有する結婚式場を併営するホテルとして、営業を行ってきたが、価格設定が高いこともあって、長引く景気の低迷や近郊への競合店の進出等により、売り上げ、利益とも伸び悩み、経営状況は大幅に悪化し、有利子負債も重く、財務状況が実質債務超過（３５０百万円）である。

債務者は、中小企業再生支援協議会の支援のもと、ホテル業界に精通した中小企業診断士や公認会計士などの外部専門家も活用の上、計画実施に必要な全ての関係者の同意を得て、価格設定の全面見直し、外部委託費や人件費等の経費削減等による事業面、及び、地域の再生ファンドを活用した債務（２６０百万円）の株式化による債務圧縮や新たな資本の注入（５０百万円）、既存借入金のリスケジュール（元金返済期間を２倍に延長）など財務面での改善による再建計画を策定し、これらの計画の実施により、５年程度で正常先となる見込みである。

✓ *自己査定*

当行としては、元金返済期間を延長しているものの、中小企業再生支援協議会の支援のもと作成された、実現性の高い抜本的な経営再建が開始されている（中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針Ⅲ－４－９－４－３（２）、③．ハ）と判断しており、当該経営再建計画に基づく貸出金は貸出条件緩和債権には該当せず、債務者区分については、その他要注意先としている。

（検証ポイント）

経営再建計画に沿った経営再建が見込まれる場合の貸出条件緩和債権の取扱いについて（いわゆる卒業基準）

（解説）

１．貸出条件緩和債権については、銀行法施行規則第１９条の２第１項第５号ロ（４）において規定され、その具体的な事例は、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針において規定されている。

また、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針では、過去に債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として貸出条件の緩和を実施した貸出金であっても、金融経済情勢等の変化により新規貸出実行金利が低下した結果、又は当該債務者の経営状況が改善し信用リスクが減少した結果、当該貸出金に対して基準金利が適用される場合と実質的に同等の利回りが確保されていると見込まれる場合、又は当該債務者の債務者区分が正常先となった場合には、貸出条件緩和債権には該当しないこととされて

いる。
　特に実現性の高い抜本的な経営再建計画に沿った金融支援の実施により経営再建が開始されている場合には、当該経営再建計画に基づく貸出金は貸出条件緩和債権には該当しないものとされており、債務者が中小企業である場合の取扱いは、金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕（５．貸出条件緩和債権（２）貸出条件緩和債権の卒業基準ニ．）を参照することとされている。

２．本事例については、
① 中小企業再生支援協議会の支援のもと、売上高、費用及び利益等の予想等の想定が十分厳しいものとなっていること
② 当該経営再建計画の実施により概ね５年後には、当該債務者の債務者区分が正常先となることが見込まれること
等、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針Ⅲ－４－９－４－３（２）、③．ハの要件を満たしていると考えられることから、貸出条件緩和債権には該当しないものと考えられる。

３．今後、経営改善計画の進捗状況が計画を大幅に下回った場合には、合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画の要件を満たすように計画の見直しを行わない限り、再び貸出条件緩和債権となることも考えられるので、経営改善計画の進捗状況についても、引き続き、検証する必要がある。
　なお、中小企業再生支援協議会の策定支援した計画の実施状況については、一定期間経過後に専門家によるモニタリングを行うことになっており、計画の実施をより確実なものにするため、その後のモニタリング状況の調査結果の検証も重要である。

（事例２７）

✓　*概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア９０％、与信額：平成１５年３月決算期５００百万円）主に食料品を扱うスーパーを現在４店舗を営んでいる。

✓　*業況*

店舗別の業況をみると、2店舗については概ね黒字を達成しているものの、残りの2店舗については、近隣に大手小売店が新店舗を開店した影響を受けて売上が落ち込み、また、店舗取得時の借入負担が重いこともあって、前期末まで３期連続して大幅な赤字、小幅な資産超過の状況となっていた。

このような中で、当金庫は、債務者の経営支援を図る目的から、元本返済猶予（３００百万円）を行ってきており、当該債権については、貸出条件緩和債権としてきた。

今般、当金庫は、同社の経営再建を図るため、同社と協力して、不採算店舗の閉鎖及び店舗建物の処分、全面的なコスト削減措置の実施、営業体制の抜本的な見直し、役員やその親族に対する報酬・給与の制限等を中心とした合理的かつ実現性の高い経営改善計画を策定した。また、この計画にあたっては、同社に対する債権の一部（不採算店舗の閉鎖による特別損失計上により今期末債務超過部分の７５百万円）を一定の条件（（注）参照）を付した債権（以下「資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）」という）に転換することを約した。

（注）**一定の条件について**

① 資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）についての契約が、金融機関と債務者との間で双方合意の上、締結されていること

② 資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の返済（デフォルトによらない）については、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）への転換時に存在する他の全ての債権及び計画中に新たに発生することが予定されている債権が完済された後に償還が開始すること

③ 債務者にデフォルトが生じた場合、金融機関の資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の請求権の効力は、他の全ての債権が弁済された後に生ずること

④ 債務者が金融機関に対して財務状況の開示を約していること及び、金融機関が債務者のキャッシュフローに対して一定の関与ができる権利を有していること

⑤ 資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）が、④その他の約定違反により、期限の利益を喪失した場合には、債務者が当該金融機関に有する全ての債務について、期限の利益を喪失すること

✓　*自己査定*

当金庫は、債務者の信用リスクの分析にあたって、転換後の資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を資本とみなし、経営改善計画を勘案し、債務者区分については要注意先とした。また、合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画が策定されていることから、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）及び残債について貸出条件緩和債権に該当しないものとした。

なお、当金庫は資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）の引当については、「資本的劣後ローン等に対する貸倒見積高の算定及び銀行等金融機関が保有する貸出債権を資本的劣後ローン等に転換した場合の会計処理に関する監査上の取扱い」（平成 16 年 11 月2日日本公認会計士協会）のうち、準株式法（時価を把握することが極めて困難と認められる株式又は種類株式の評価に準じて劣後性を有する適格貸出金の貸倒見積高を算定する方法）により、１００％の引当を実施している。

（検証ポイント）

要注意（要管理）先債務者において、経営再建計画に沿って、既存の債務を資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）に転換した場合の取扱い

（解説）

1．本事例において、当該資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）については、検証ポイント（7．資本的劣後ローンの取扱い）の要件を全て満たしているのであれば、債務者区分や貸出条件緩和債権の判断において、当該資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を当該債務者の資本としてみなすことができると考えられる。
　債務者区分については、その財務内容は、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を資本としてみなせば、問題がある状況にはないものの、業況については、事業再生が緒についたばかりであり、良好とはいえないことから、要注意先に相当する可能性が高いと考えられる。

2．また、貸出条件緩和債権の判断に当たっては、資本的劣後ローン（早期経営改善特例型）を資本とみなすためには合理的かつ実現可能性の高い経営改善計画の策定が要件となっており、一方でこうした計画が策定されていれば、原則として貸出条件緩和債権の卒業基準を満たすことになることから、貸出条件緩和債権には該当しないものと考えられる。

（参考：引当金、開示債権の状況）

前期末　引 当 金：７５百万円　（500 百万円×15％）
　　　　開示債権：リスク管理債権として、条件緩和を実施していた３００百万円を開示。

当期末　引 当 金：８８百万円
　　　　（７５百万円（劣後ローン）×100％）＋（425 百万円（残債）×3％））
　　　　開示債権：リスク管理債権に該当せず。

（事例２８）

✓ *概況*

債務者は、当金庫メイン先（シェア９０％、与信額：平成１５年３月決算期１００百万円）。漁業・水産加工業が盛んな地域において、水産加工品を製造する水産加工業者である。

✓ *業況*

水産加工業者の業況は、製品の良さ（原材料の良さ）もあって、近年の景気低迷の影響もさほど受けず、順調である。平成１２年に、地域の村おこしの一環として、地域の漁業者、水産業者が共同出資で、「浜辺の市」という地域の水産品を販売する施設を建設することとなった。

債務者は、地域での世話役という立場もあり、当金庫からの借入金２０百万円と自己資金１０百万円を原資に、最大出資者として３０百万円を出資している。

しかしながら、平成１４年９月に台風が上陸し、出資した「浜辺の市」が壊滅的な打撃を受け、損害保険等の不備もあり、その再建を断念せざる得ない状況となった。その結果、債務者は当該出資について、減損処理し、当年度の決算状況は、赤字計上（２４百万円）を余儀なくされ、債務超過（２０百万円）の状況となった。債務者自身は台風による影響もほとんど受けておらず、又、債務者の売上に占める「浜辺の市」への割合は数％に過ぎず、本業は順調に推移している状況にある。

当金庫では、水産加工施設の設備資金（８０百万円、２０年返済）及び「浜辺の市」への出資金（２０百万円、１０年返済）について応需している。なお、これらの借入金については、現状正常に返済が行われている。

代表者は、当年度の赤字計上は一時的かつ外部的な要因によって、発生したものであるが、本業は順調であり、今後も現状の返済を行っていきたいとしている。

✓ *自己査定*

当金庫は、債務者は赤字、債務超過の状況であるものの、その原因は一時的かつ外部的な出資金の減損処理によるものであり、現在の債務者の業況は、変わりなく順調であることから、その回復は十分見込めるとしており、債務者区分については、正常先としている。

（検証ポイント）

一時的かつ外部的な影響により赤字や債務超過となった企業の判断

（解説）

１．中小・零細企業等の債務者区分の判断に当たっては、当該企業の財務状況のみを機

械的・画一的に判断するのではなく、キャッシュフローの状況を重要視するとともに、財務状況についても、債務超過原因や赤字原因などを総合的に勘案して、その上で債務者区分を検討する必要がある。

２．本事例の場合、債務者は、本業は順調であるものの出資金の減損という一時的かつ外部的な理由により、大幅な赤字、債務超過状況に陥っているものの、本業である水産加工業は順調であり、また、キャッシュフローの状況も悪化しておらず、今後も当初約定通りの返済が可能であるならば正常先に相当する可能性が高いと考えられる。

３．なお、中小・零細企業については、大企業に比して自己資本が脆弱であることや一時的な収益悪化により赤字に陥りやすいことを勘案すれば、一時的な要因（株式売却損、遊休不動産売却損等）で財務状況が悪化した場合においても、本業の業況やそのキャッシュフローなどをきめ細かく検証する必要があると考えられる。

　また、財務状況の悪化要因が一時的なものであっても、その結果として、本業の業況に直接悪影響が発生したり、キャッシュフローに大幅な悪影響が発生すると見込まれる場合も考えられることから、債務者の状況についてきめ細かく検証する必要があると考えられる。